



**2025年1月期 第2四半期  
決算説明会資料**

株式会社アピリッツ | 証券コード：4174

2024年9月13日

## はじめに



株主の皆様におかれましては、平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は9月13日に2025年1月期第2四半期決算を発表しております。

今回は決算説明会資料および説明動画をIR頁にて掲載致しますのでご視聴頂ければと思います。

機関投資家の皆様におかれましては面談の設定はIRまでお問合せください。また、個人投資家さま向けのウェビナーを複数回開催いたします。質疑応答も可能なウェビナーですので、ご参加頂ければ幸いです。すでに一部ご案内しておりますが、今後の予定も含めて弊社HP上で開示いたしますのでお待ちください。

## 1. コーポレートサマリ

---

## 2. 2025年1月期 第2四半期業績ハイライト

---

- 全社(連結)
- Webソリューション事業
- デジタル人材育成派遣事業
- オンラインゲーム事業

## 3. 業績予想の修正について

---

## 4. 今後の成長戦略

---

## 5. Appendix

---

- Webソリューション事業・事業概要
- デジタル人材育成派遣事業・事業概要
- オンラインゲーム事業・事業概要
- グループ会社概要

— 1 —

## コーポレートサマリ

## Vision

ザ・インターネットカンパニー

## Mission

セカイに愛される  
インターネットサービスをつくり続ける

アピリッツが目指しているのは、顧客と社員に寄り添い共に成長しながら、セカイを代表するインターネットカンパニーになることです。最新のデジタルテクノロジーとクリエイティブ・マーケティングを駆使し、顧客のサービスひいては人々の生活をよいものへ変革するために事業を拡大しています。





設立	2000年7月
従業員数(単体)	646人
(連結)	775人 (2024年7月末時点 ※臨時雇用者数含む)

経営陣	代表取締役社長 執行役員 CEO	和田 順児
	取締役 執行役員 CFO	永山 亨
	社外取締役	川又 啓子
	社外取締役	北上 真一
	社外取締役	正能 茉優
	常勤監査役	三原 順
	社外監査役	石上 尚弘
	社外監査役	伊藤 英佑

財務指標(連結)	売上高	84.2億 (2024年1月期)
	純利益	3.8億 (2024年1月期)

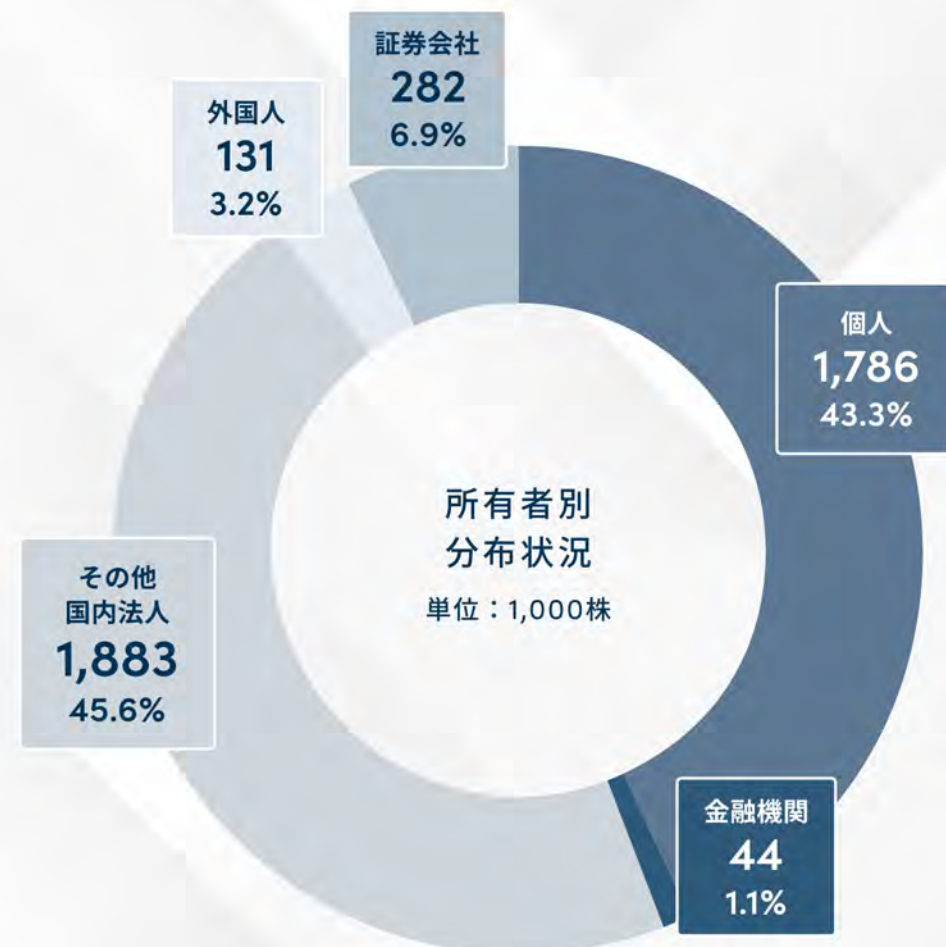
グループ会社 (100%子会社)	株式会社ムービングクルー 株式会社Y's (ワイズ) Bee2B株式会社
---------------------	--

(2024年7月31日現在)

証券コード	4174
発行済株式の総数	4,128,762株
株主数	1,954名

大株主の状況(上位10名)

名前	持株数	持株比率
株式会社エイ・ティー・ジー・シー	1,555,200	37.67%
クリプトメリア株式会社	240,400	5.82%
魚谷 幸一	239,400	5.80%
和田 順児	178,200	4.32%
笠谷 真也	84,900	2.06%
JPモルガン証券株式会社	78,600	1.90%
楽天証券株式会社	69,000	1.67%
上田八木短資株式会社	65,300	1.58%
アピリッツ従業員持株会	62,200	1.51%
八木 広道	48,000	1.16%



## 3つの事業を軸に事業展開

安定事業

### Web Business SOLUTION

アプリッツは、  
デジタルビジネスの変革に  
最適なパートナーです

クラウド環境を最大限に活用した大規模システム開発や、  
アジリティ・コスト最適化に強いECソリューションを提供できます。  
300人以上のエンジニアによる確かな実行力を持って  
「企業のビジネスモデルやビジネスプロセスの変革」を実現します。

成長事業

### Online Game SOLUTION

アプリッツは、  
ゲームサービス展開に  
最適なパートナーです

アプリッツは、オンラインゲームの受託開発および  
自社ゲームの企画運用において10年以上の実績があります。  
自社開発エンジンの利用によって、効率的な開発を実現し、  
継続的なコンテンツ展開が可能です。

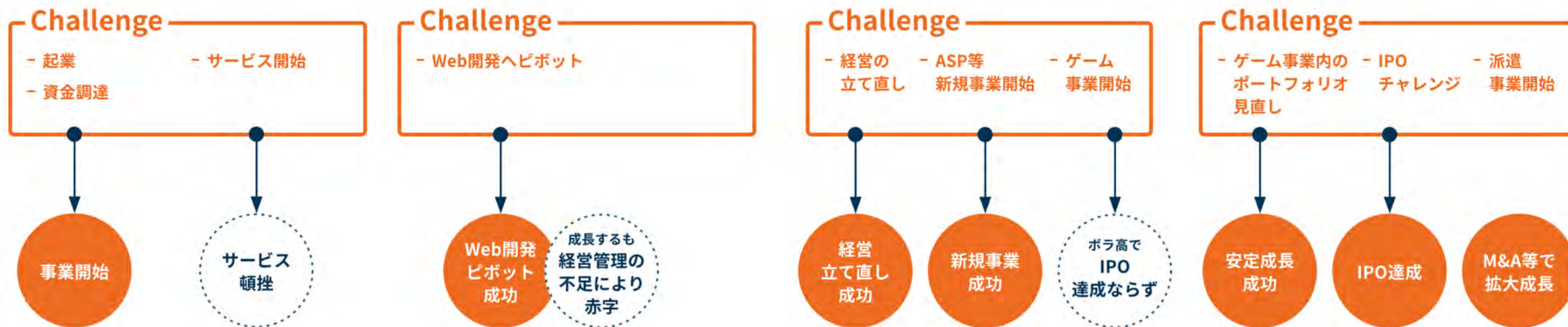
### Digital Staffing SOLUTION

アプリッツは、  
デジタル人材育成派遣に  
最適なパートナーです

Webビジネス・オンラインゲーム事業で培ったノウハウを活用して、  
デジタル人材を育成し、顧客の開発現場へと派遣しています。  
メンバーの強みを理解し最大限に引き出すことで、顧客の  
ビジネスへの貢献と、メンバーのさらなる成長を実現しています。



## 創業から現在までの歴史は「若者のチャレンジ」の連続 常に失敗から学び、チャレンジすることで、今につながる



2000年～2005年  
創業期

社長交代2代目へ

2006年～2010年  
第1次成長期

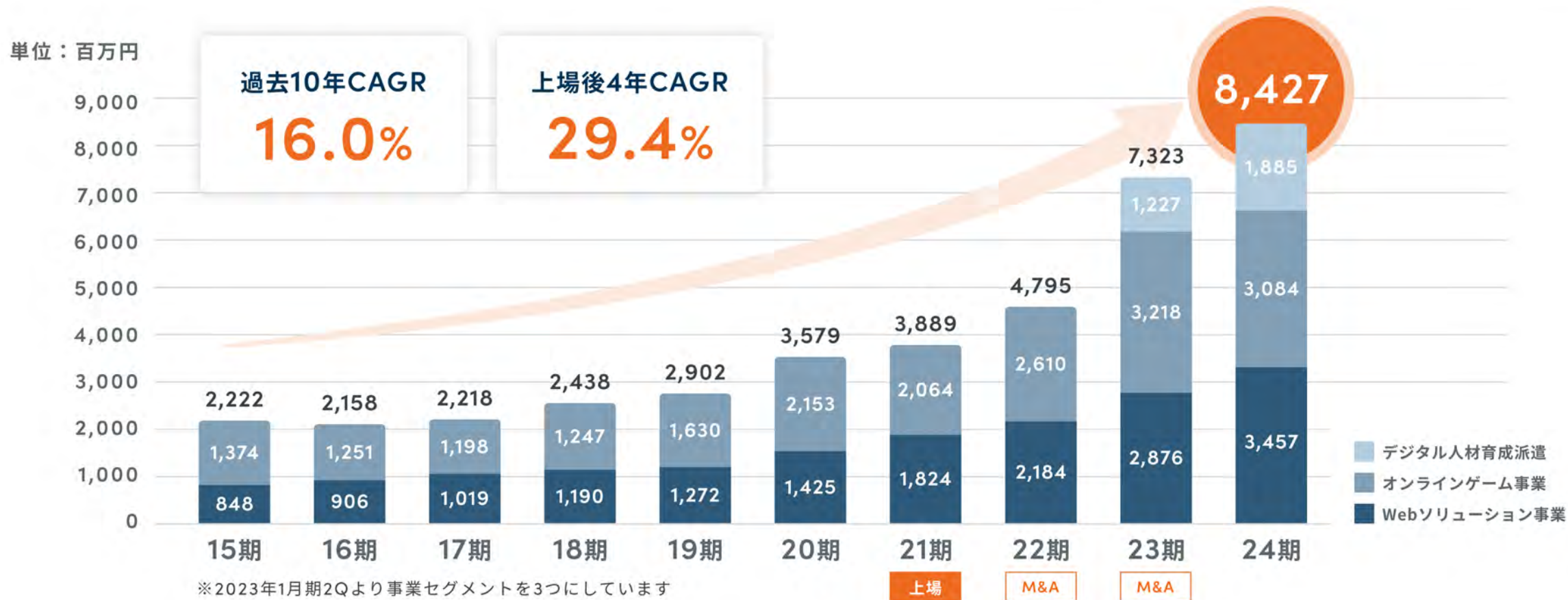
社長交代3代目へ

2011年～2015年  
低迷・変革期

社長交代4代目へ

2016年～現在  
第2次成長期

## 過去10年間は安定的成長



— 2 —

2025年1月期 第2四半期

業績ハイライト

全社



2025年1月期 第2四半期 振り返り

## Webソリューション事業において発生した炎上案件対応の影響により 第2四半期は大幅な減益、赤字で着地

Webソリューション事業

昨年から続く炎上案件が2Qでも継続  
セグメント利益でも赤字着地  
現時点(2024年9月)で炎上は収束済み

デジタル人材育成派遣事業

売上・利益ともに堅調に成長

オンラインゲーム事業

売上・利益ともに計画通り



売上は昨対比で微増  
 利益は昨対比でWebソリューション事業における炎上案件対応により大幅減益

売上高(累計)

**4,221** 百万円 (昨対比: **102.0%**)

営業利益(累計)

**13** 百万円 (昨対比: **5.1%**)

当期純利益(累計)

**▲16** 百万円 (昨対比: **-**)

EBITDA

**99** 百万円 (昨対比: **29.3%**)

## 売上は3事業の補完性により達成 Webソリューション事業の炎上案件対応で利益面は未達で下方修正

単位：百万円

	累計期間		上期 業績予想	上期業績 予想進捗率
	2025年1月期 2Q	前年 同期比		
売上高	4,221	102.0%	4,161	101.4%
売上原価	3,401	107.5%	3,152	107.9%
売上総利益	819	84.2%	1,009	81.2%
販管費	805	112.8%	769	104.8%
営業利益	13	5.1%	240	5.5%
経常利益	10	4.1%	237	4.5%
当期純利益	▲16	-	143	-
EBITDA	99	29.3%	-	-

## 上期配当に関して減益ではあるものの、期初予想通り 8 円で実施 下期配当予想は据え置き

当社は、株主の皆様に対する利益の還元を経営上重要な施策の一つとして位置付けております。

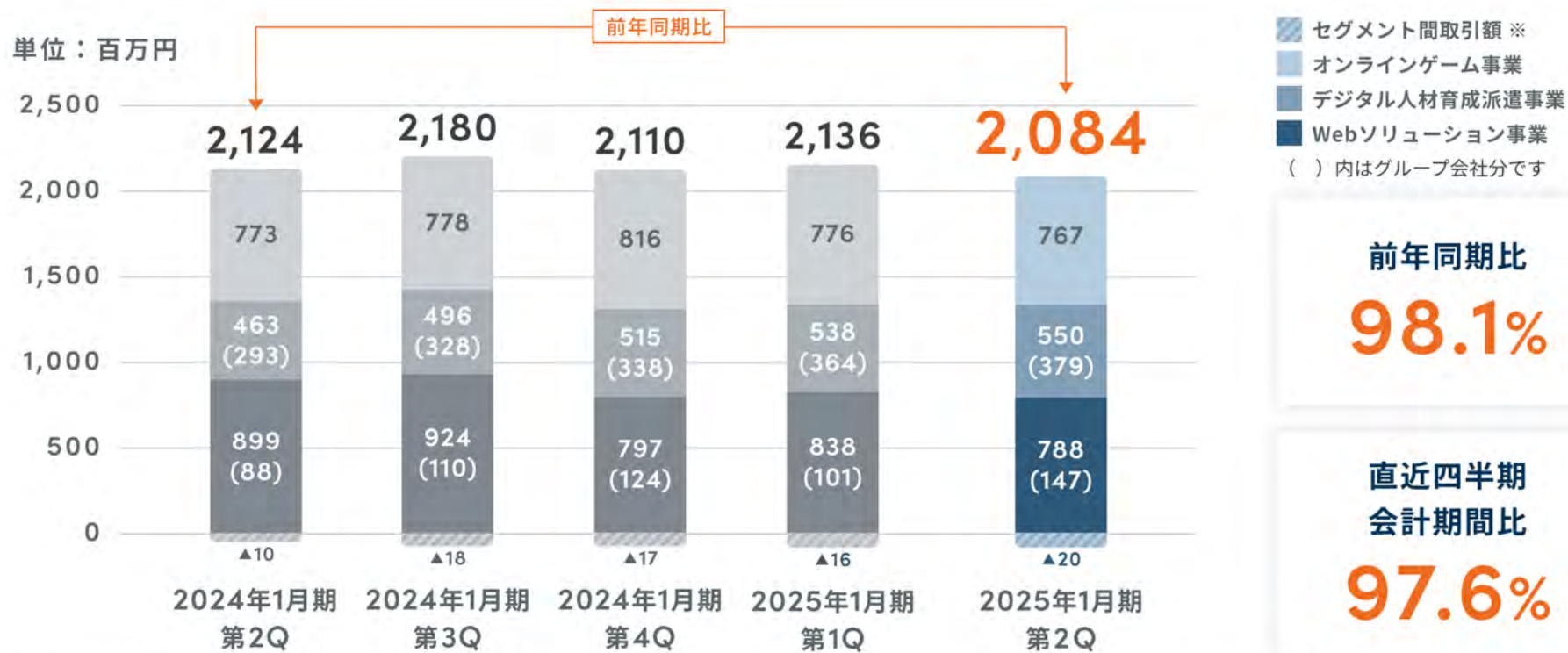
利益配分にあたっては、経営基盤の確立のための内部留保の充実に配慮し、毎期の業績を反映しつつ、株主資本と収益環境の状況を総合的に勘案し施策を行う方針です。

上期については大幅な減益ではありますが、上期配当は株主様へ安定的かつ継続的に配当を実施するという基本方針と当社の財務状況等を総合的に勘案し、期初の配当予想どおり 1 株当たり 8 円の配当を実施します。

今後は課題解決と収益改善に努めてまいります。下期配当予想に関しましては期初の配当予想どおり 1 株当たり 8 円を現時点では据え置きます。



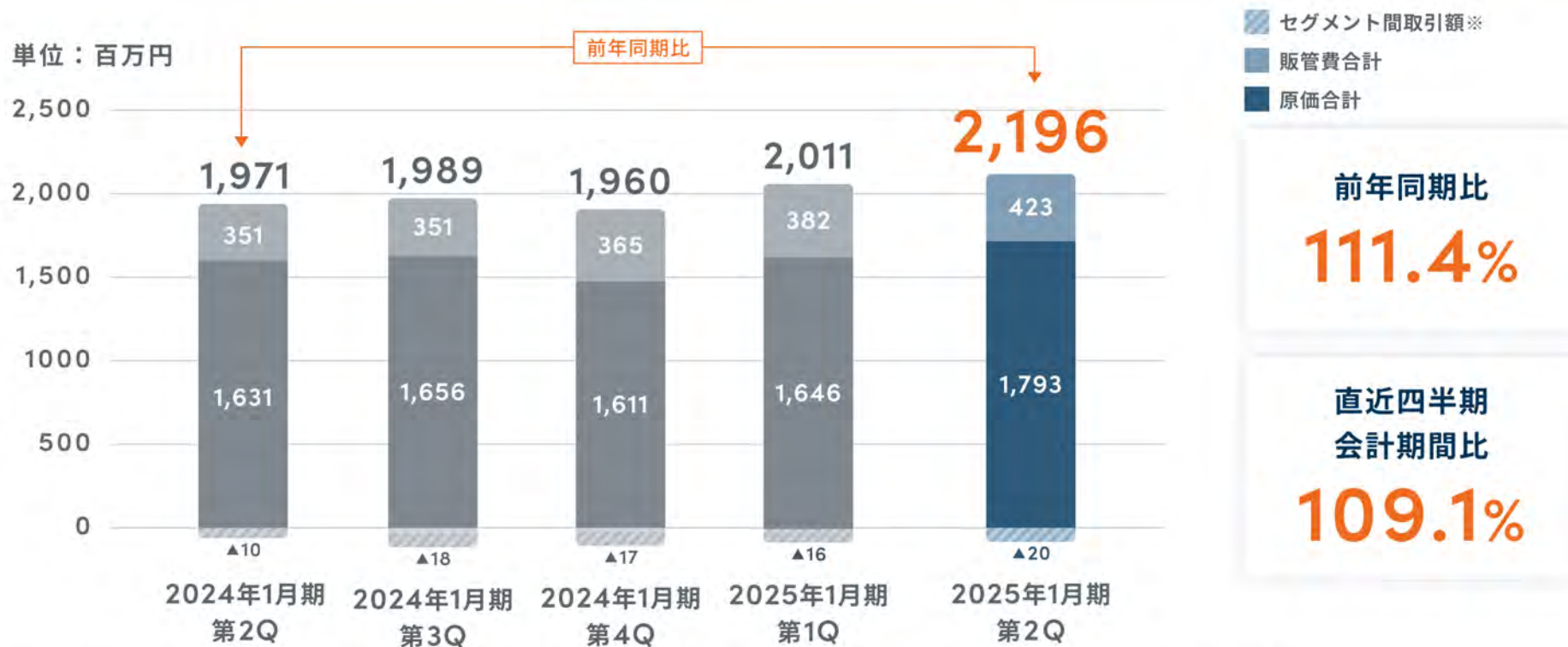
## 3事業の補完性を発揮するものの Webソリューション事業の影響で微減



※ Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております

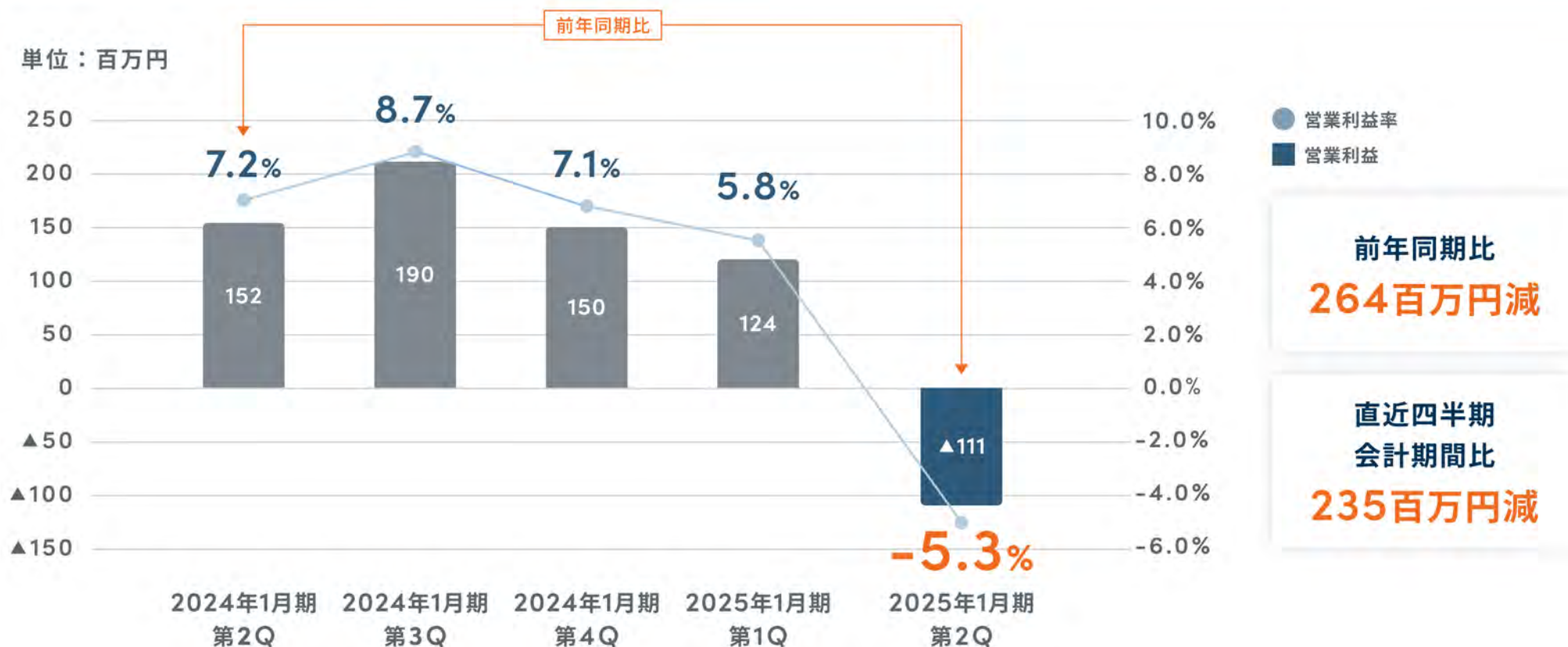


## 人件費関連は新卒入社の先行投資分増加するも適正推移 販管費は移転に伴うコストで一時的に増加

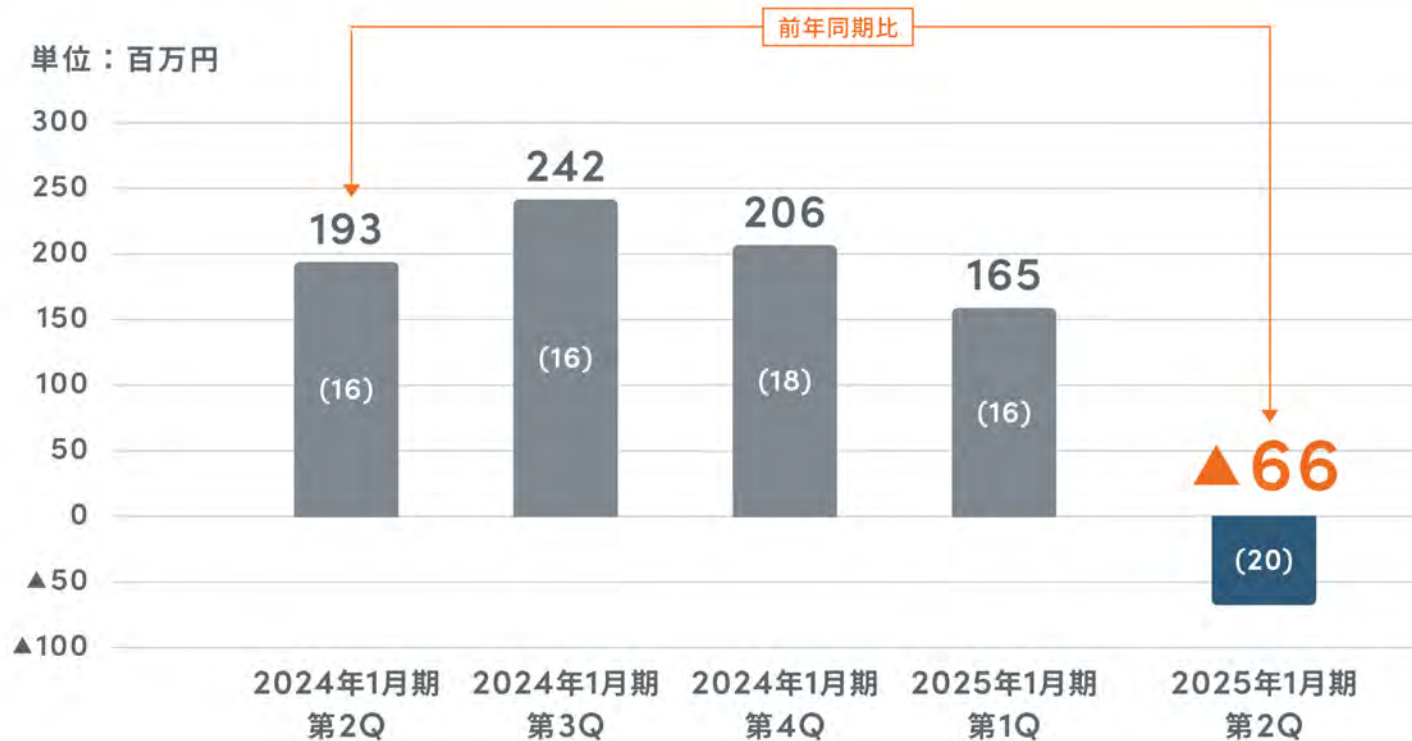


※ Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております

## デジタル人材育成派遣事業・オンラインゲーム事業は計画通り Webソリューションの炎上案件対応の継続の影響で大きく減益



## 営業利益と同様に減少



※ ( ) 内はのれん償却費です

前年同期比  
259百万円減

直近四半期  
会計期間比  
232百万円減

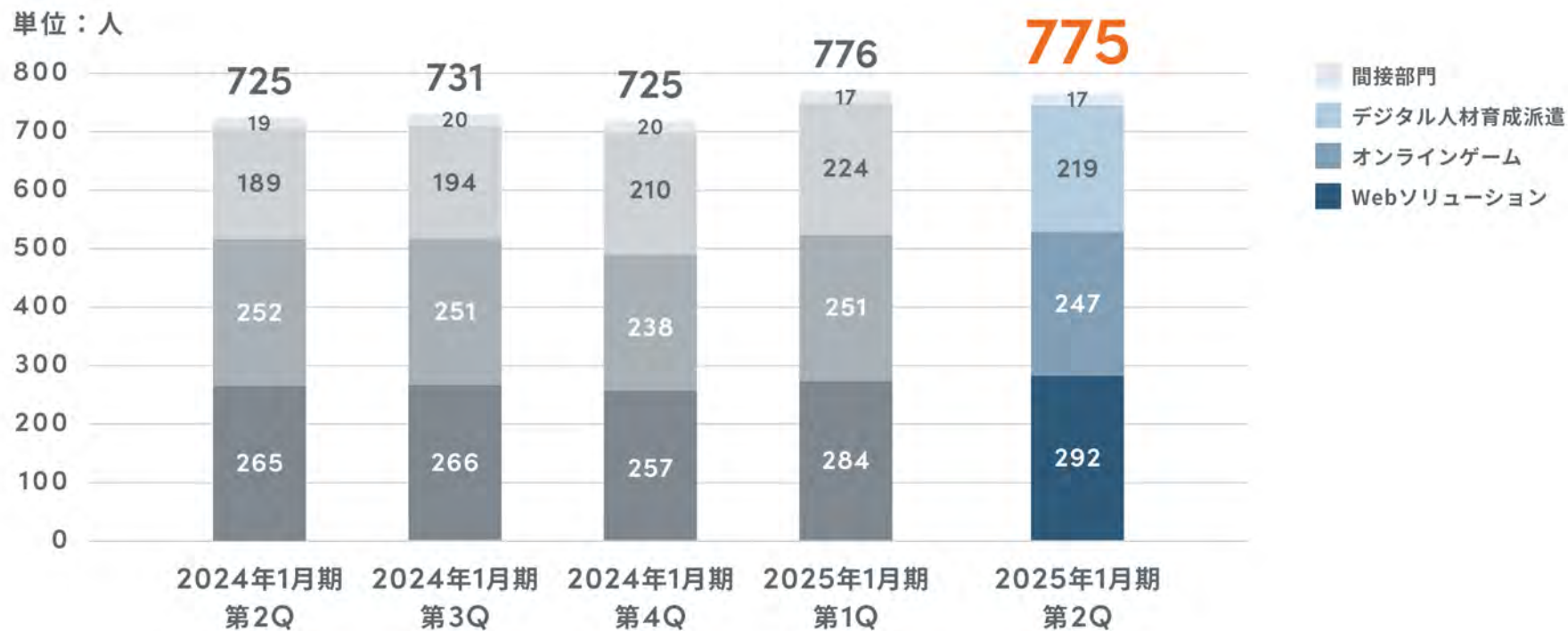


## 炎上案件の損益影響を受けて純資産は減少するも 適正値は維持

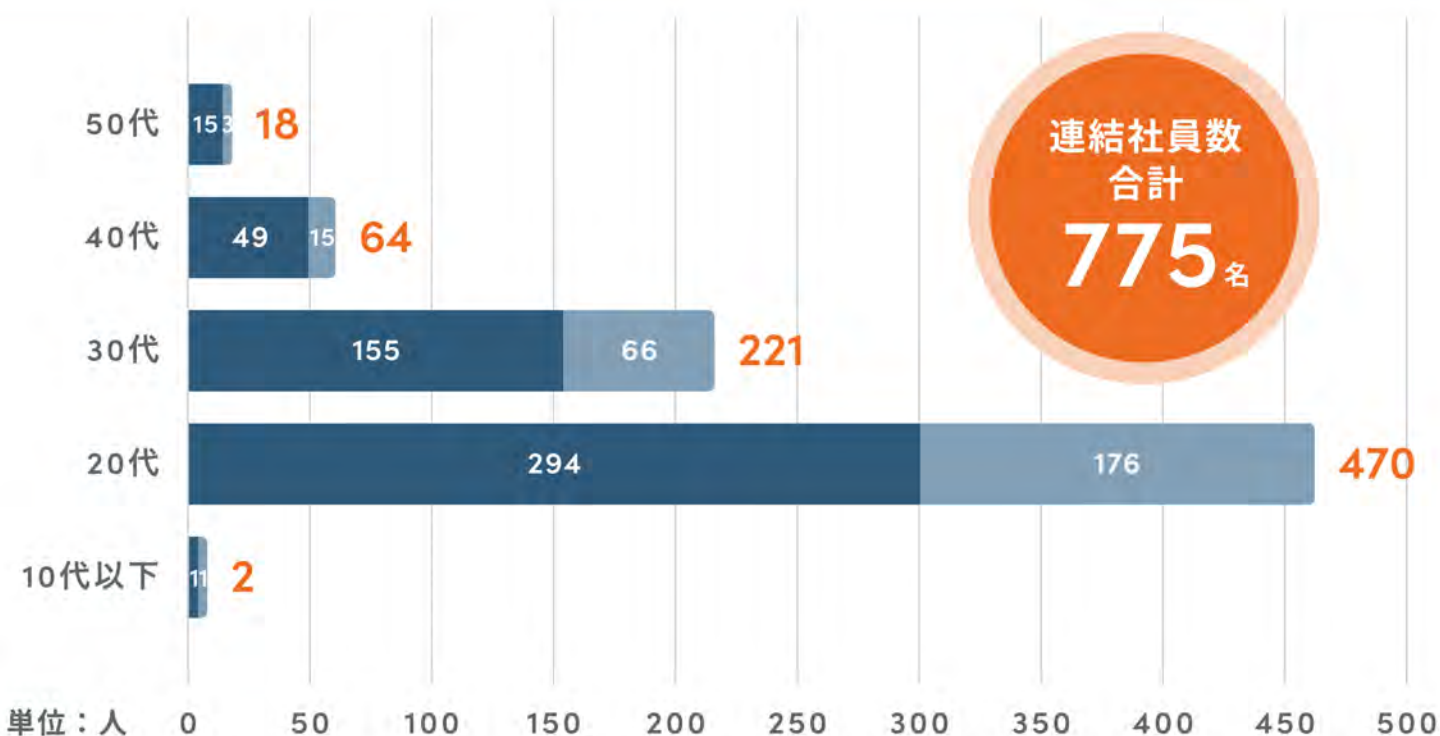
単位：百万円	2025年1月期 1Q末	2025年1月期 2Q末	増減	直前四半期増減の主な要因
流動資産	3,698	<b>3,515</b>	▲183	現預金の減少 ▲370、売掛金の増加 +79、前払費用の増加 +72
うち現預金残高	2,070	<b>1,700</b>	▲370	Bee2B社取得による支出 ▲150、消費税中間納付による支出 ▲138、借入金の返済による支出 ▲42
固定資産	1,171	<b>1,325</b>	153	グループ会社のれんの増加 +102、グループ会社のれん償却による減少 ▲37、有形固定資産の増加 +42
資産合計	<b>4,870</b>	<b>4,840</b>	▲29	
流動負債	1,748	<b>1,806</b>	57	
固定負債	595	<b>588</b>	▲6	
負債合計	<b>2,343</b>	<b>2,394</b>	51	
純資産	<b>2,526</b>	<b>2,445</b>	▲81	四半期純損失による減少 ▲93
負債・純資産合計	<b>4,870</b>	<b>4,840</b>	▲29	
自己資本比率	51.2%	<b>49.6%</b>		



## 人員数は横ばいで推移



## 社員構成は20代がおよそ6割 労働人口減少時代における将来的な競争力の源泉に



※退職率は1年前の従業員数を母数として、その後1年間に退職した人数で計算しています

■ 女性  
■ 男性

2023年から2024年の  
平均年間給与昇給額  
約30万円

退職率  
約14%

平均勤続年数  
4.4年

女性比率  
約30%

平均年齢  
31.1歳

※2022年2月から2023年1月支払給与と2023年2月から2024年1月支払給与でともに対象期間フル在籍した給与額の差分です

※上記の数値は2024年1月期末の数値です

※上記数値はアピリティ社単独の数値です

— 2-2 —

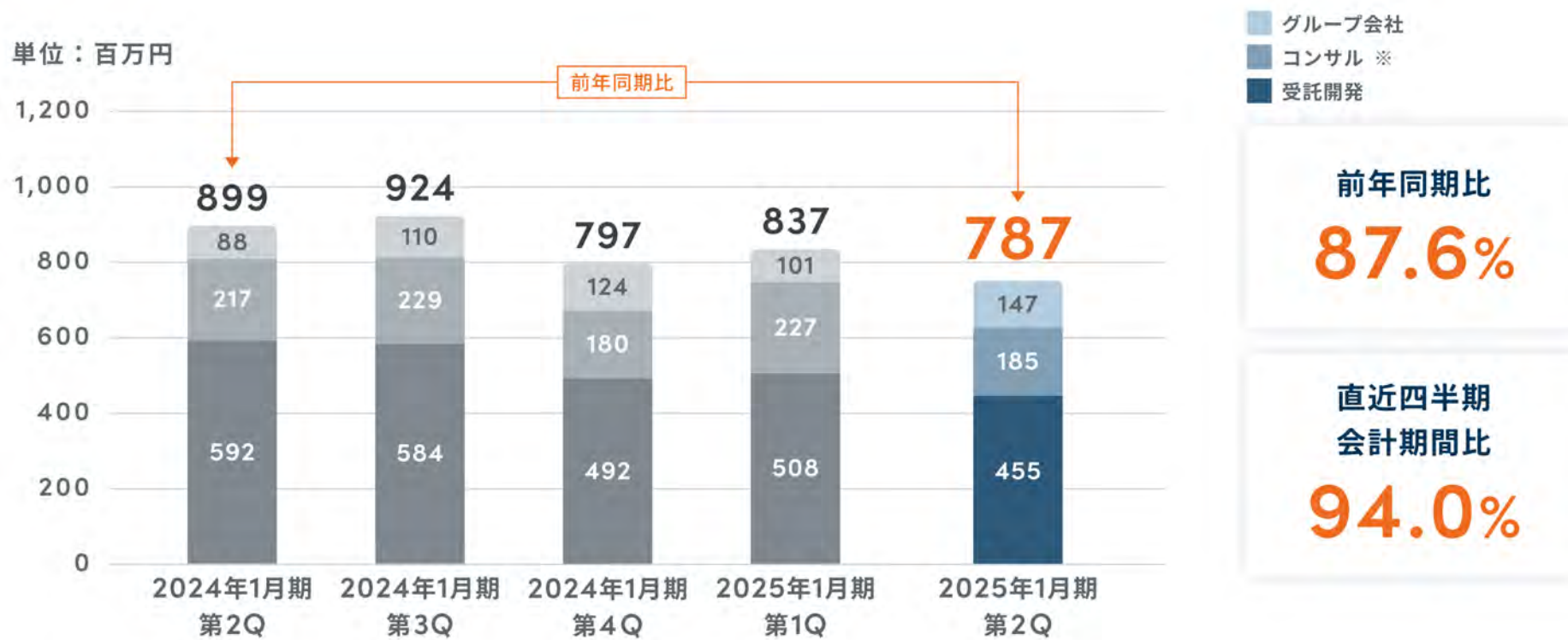
2025年1月期 第2四半期

業績ハイライト

Webソリューション事業

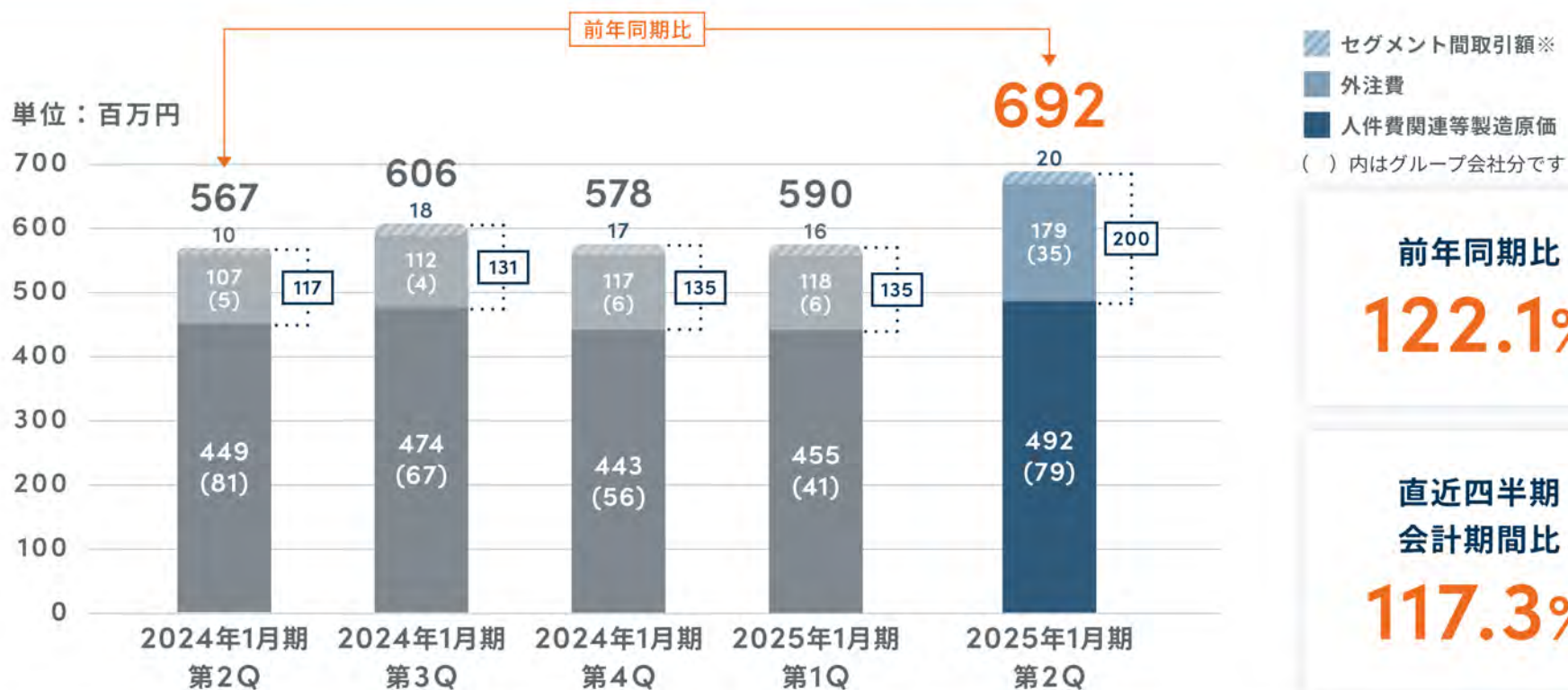


## 大型案件の炎上により人員がロックされ新規売上獲得も苦戦し減収 グループ会社は1社グループイン 堅調に推移



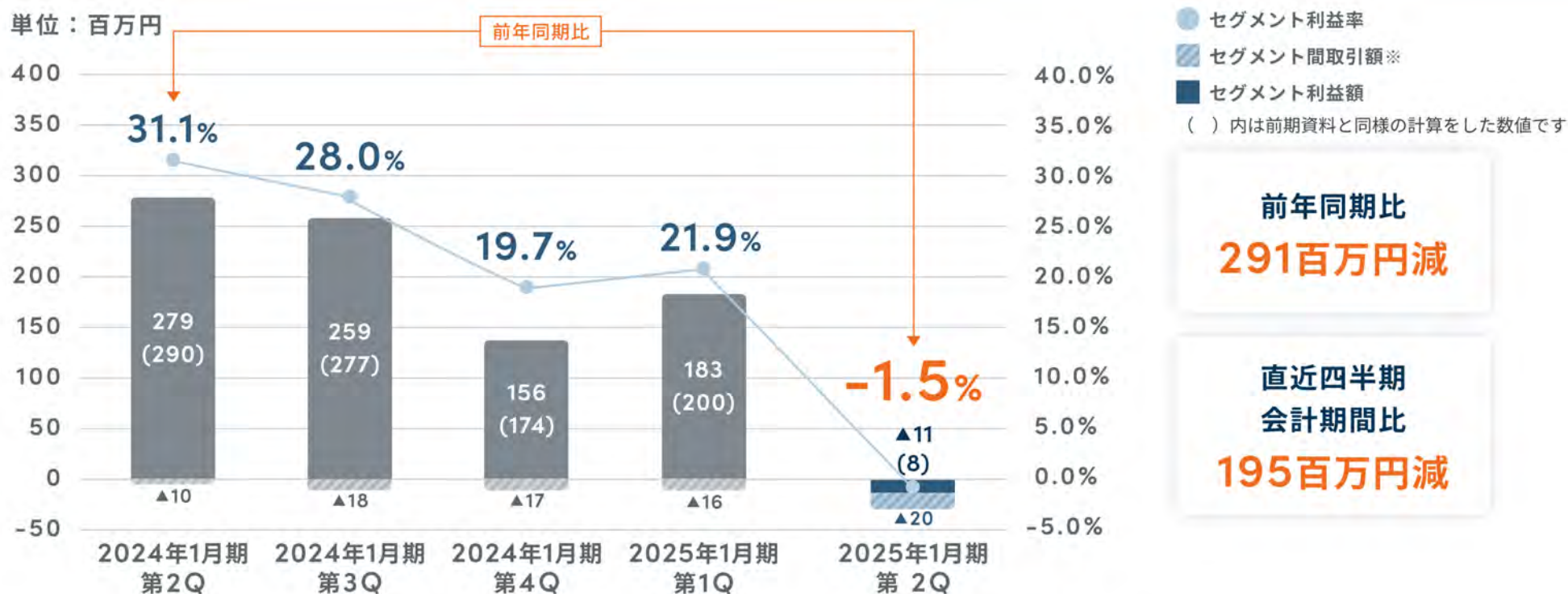
※ 内訳はコンサル・デザイン・マーケティング・セキュリティ・SaaSとなります

## 炎上案件対応に伴い外注費が一時的に増加 現時点（2024年9月）で炎上は収束済み





## セグメント利益率は通常時28~30%で推移 炎上案件対応の影響により、2024年1月期第4Qから著しく下落



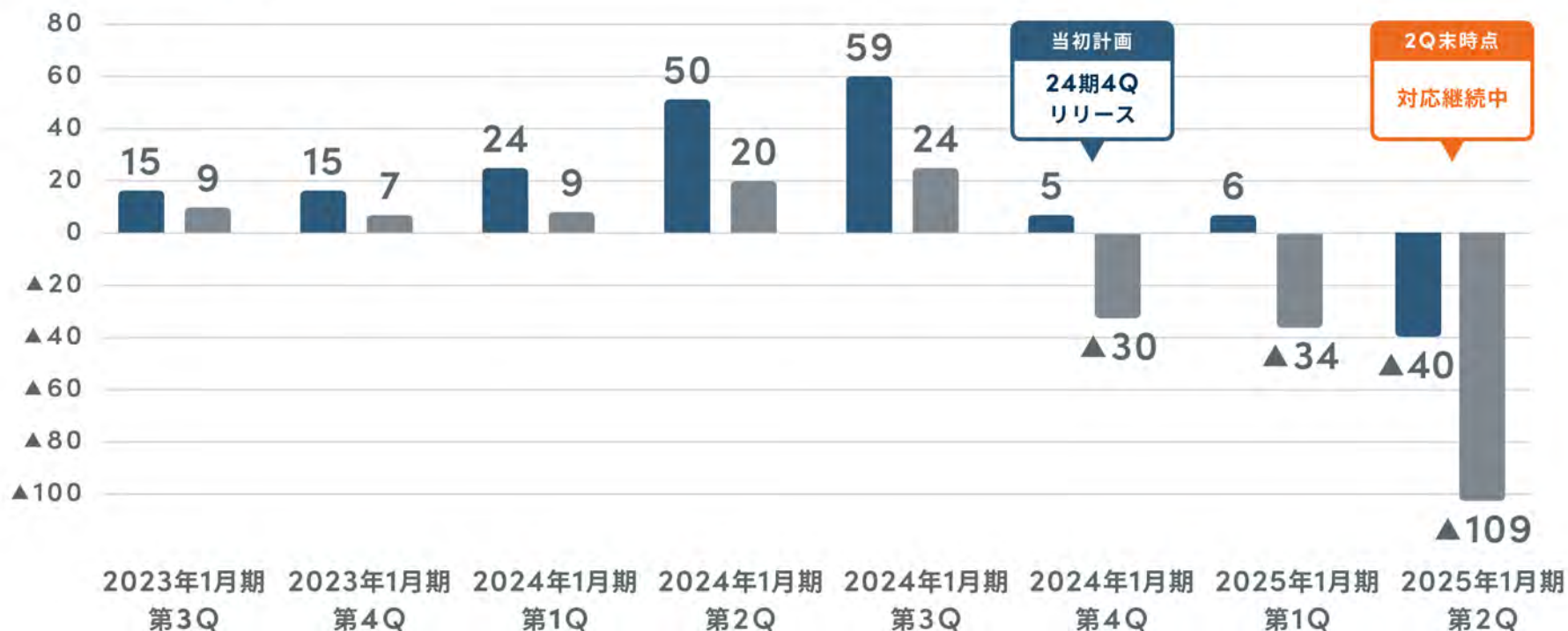
※ Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております



## 炎上案件の収益認識基準による売上と損失の状況

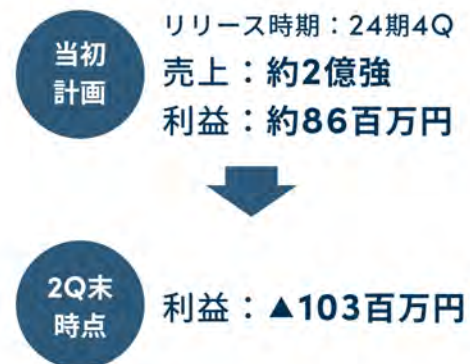
該当案件の収益への影響推移（収益認識基準に該当する案件）

単位：百万円



■ 該当プロジェクトの売上  
■ 該当プロジェクトの利益

### 該当プロジェクト 通算損益



## 該当案件における個別の課題と対策

### 提案・営業段階

#### 課題

- 1 仕様が曖昧なまま一括受注
- 2 適切な開発リソースの確保体制が不確かな状態での受注
- 3 見積方法・工程が属人化

#### 対策

- 1 その場合は前提条件付き見積を提示、また準委任形式での期間受注を徹底
- 2 人員確保・スケジュールから実現可能性を確認し優先する体制へ
- 3 具体的なプロジェクト計画から見積もりを算出し、ミドルマネジメント層でのダブルチェックを徹底

### 開発工程段階

#### 課題

- 1 見積前提となる人員体制・スケジュールの変更調整が遅延
- 2 見積前提となる人員のパフォーマンスの確認不足
- 3 プロジェクトマネージャー負担過多により問題発生時に進行が停滞

#### 対策

- 1 ミドルマネジメント層による定期確認及び、顧客調整できる体制の構築
- 2 プロジェクトメンバーの進捗確認は現物確認（開発物）を優先
- 3 権限集中体制から、アカウントマネージャ・テックリードへ役割を分担



全社的な課題と対策

## 売上規模の拡大・成長に対し「ミドルマネジメント」の不足

人材育成と連続的なM&Aにて「ミドルマネジメント可能な人材」を増員  
M&Aはシナジーのみならず、マネジメント層の増員を最重要事項として進める



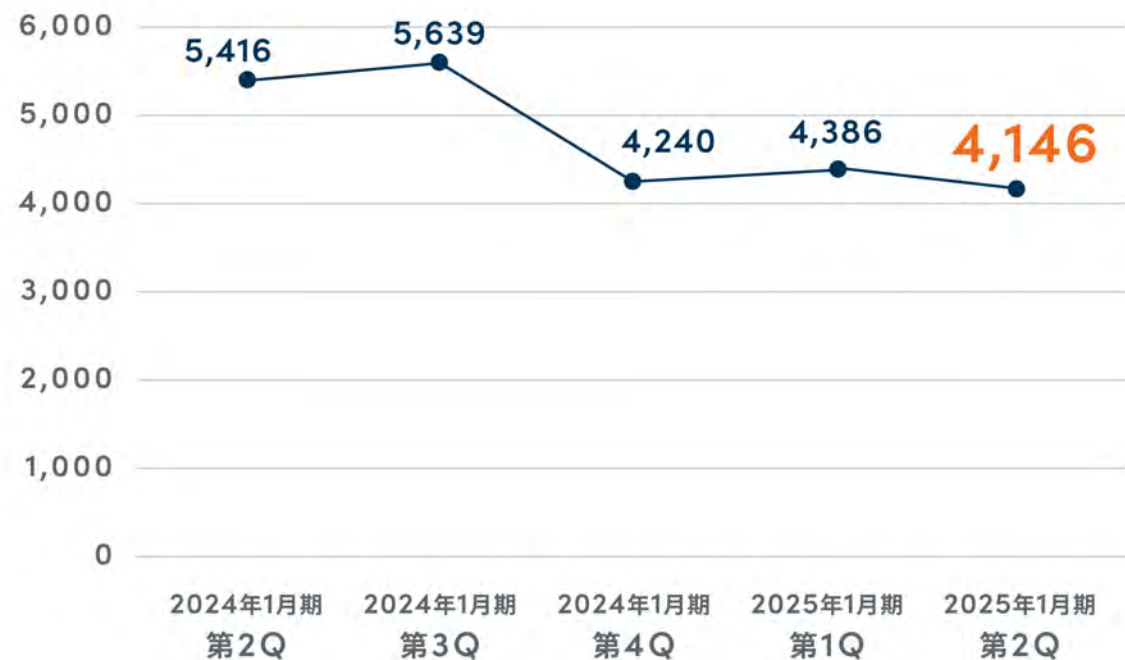


## 売上減少に伴い単価も下落



既存事業の拡大に伴い、新たに学部を新設  
**DXサービスラインナップの強化および**  
**大型案件に対応できる体制を構築**

単位：千円



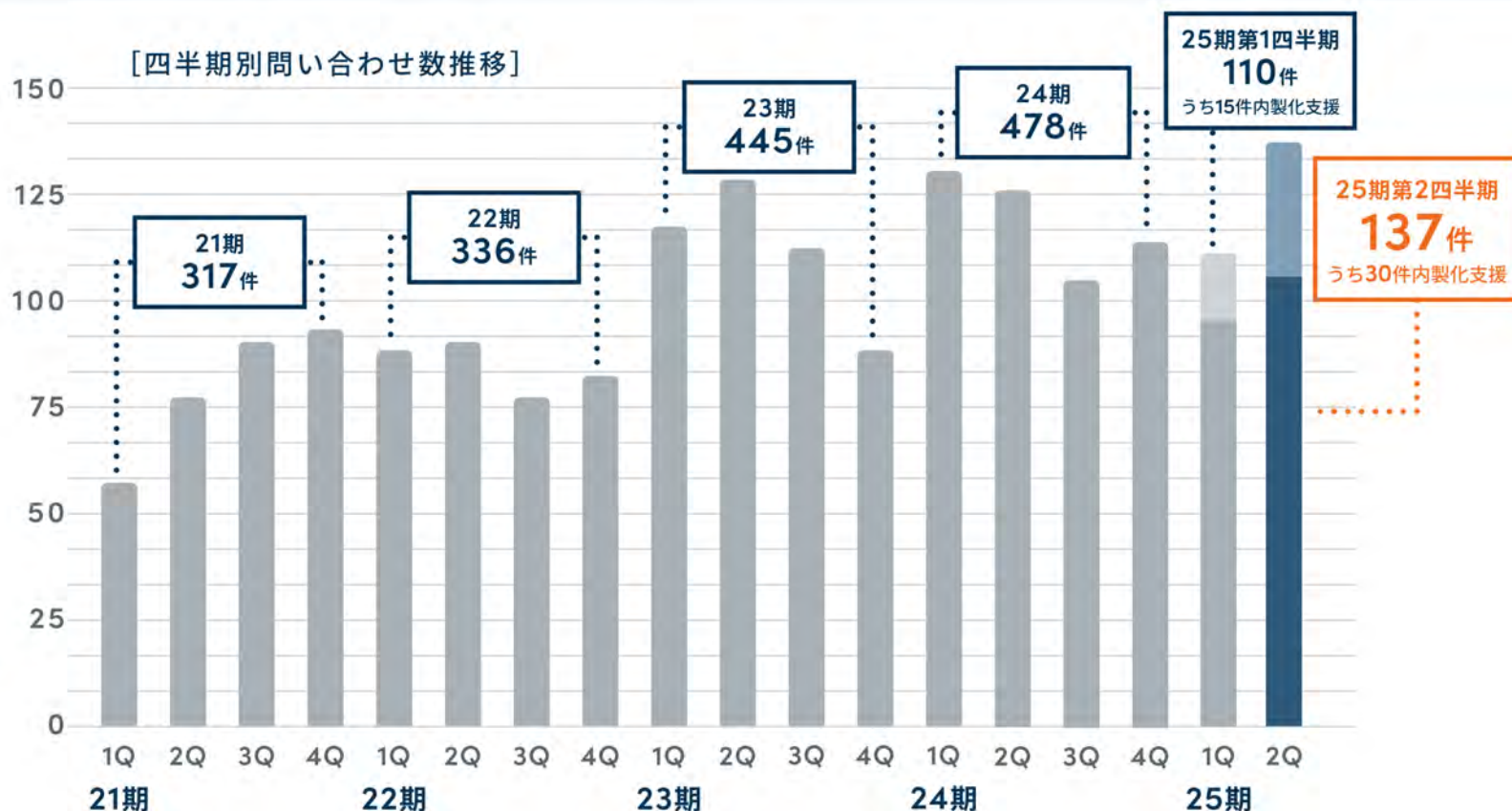
——— 今期成長戦略のひとつ：案件数増加 ———

## 企業が内製化の傾向にある中、システム内製化支援でのタッチポイントを強化中

順調に問い合わせは増えており、対応するための専門部署を9月に新設



DX周辺サービスラインナップ強化  
タッチポイント増加 = **案件数UP**





## DX事例

## 既存事業 / 業務の高度化

カプコン40周年記念サイト「カプコンタウン」  
企画・制作・開発・運営を一気通貫で担当

株式会社カプコン様

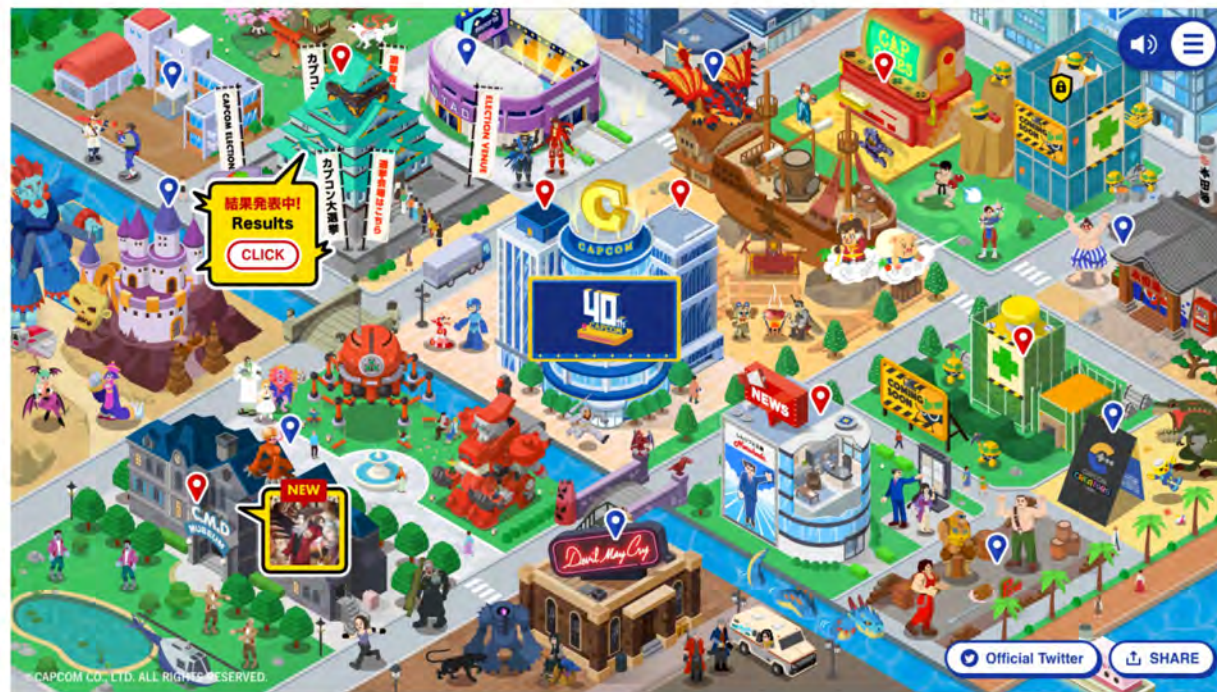
## Web制作・開発とゲーム開発、双方の知見を活用

デジタル観光地をコンセプトとしたカプコン創業40周年記念サイト。

カプコンの人気ゲームをWebブラウザ上で遊ぶことができる「レトロゲームズ」コーナー、企画書や画像/映像を見ることができる「ミュージアム」、参加型の「カプコン大選挙」などのコンテンツを展開。

アピリッツでは、アイデア創出・企画設計・デザイン/アセット制作・要件定義・開発実装・サービス運営を一気通貫で担当。

オンラインゲーム事業のノウハウも生かし、アピリッツのメンバーからも積極的に提案を行いながらプロジェクト推進をサポート。





## DX事例

既存事業 / 業務の高度化

事業成長を担うスマートフォンアプリの  
総合開発を提供

## 株式会社さとふる様

## デジタルビジネスのプラットフォーム化を促進

「さとふるアプリ」は、モバイルを通して寄付者にとってさとふる納税をより身近で使いやすいものとし、より多くの方にさとふる納税制度を活用してもらうことによって、地域活性化を推進するスマートフォンアプリ。アプリッツではネイティブアプリとウェブビューアプリ、API連携の設計・開発・運用を担当。

マイナンバーカードを活用して、各自治体へのワンストップ特例制度の申請をオンラインで完結出来る「さとふるアプリdeワンストップ申請」にも対応。



## AI事例

既存事業 / AI活用の推進

生成AI活用によるビジネス価値の創造  
新機能「AI同義語辞書自動生成」を搭載

自社プロダクト

## サイト内検索ツール「Advantage Search」

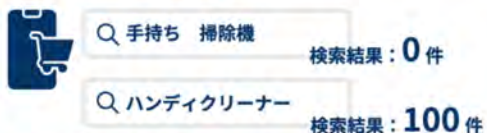
サイト内検索体験向上のために、手動で辞書登録をしていた業務負荷を生成AIによって解決。生成AIを活用することで自動的に同義語辞書を作成する機能を開発。

アプリッツでは、生成AIに関する技術の研究および自社内での活用を推進。その一環として、顧客ビジネスの成長に向けた、「自社プロダクトの価値の引き上げ」、「顧客のWebシステム上の業務フローの改善」、「生成AI利用ができる職場環境の整備」等の取り組みを開始。

 Advantage Search

## 今までの悩み

## ユーザーの悩み




**キーワードの不一致によって見つからない**

## サイト運営者の悩み

手持ち 掃除機  
ハンディクリーナー  
小型 掃除機  
車用 掃除機  
コードレス クリーナー...

**人手で辞書を作るのは  
大規模サイトでは  
非現実的**

## 生成AIで解決

商品データ 生成AI 同義語辞書の生成 

— 2-3 —

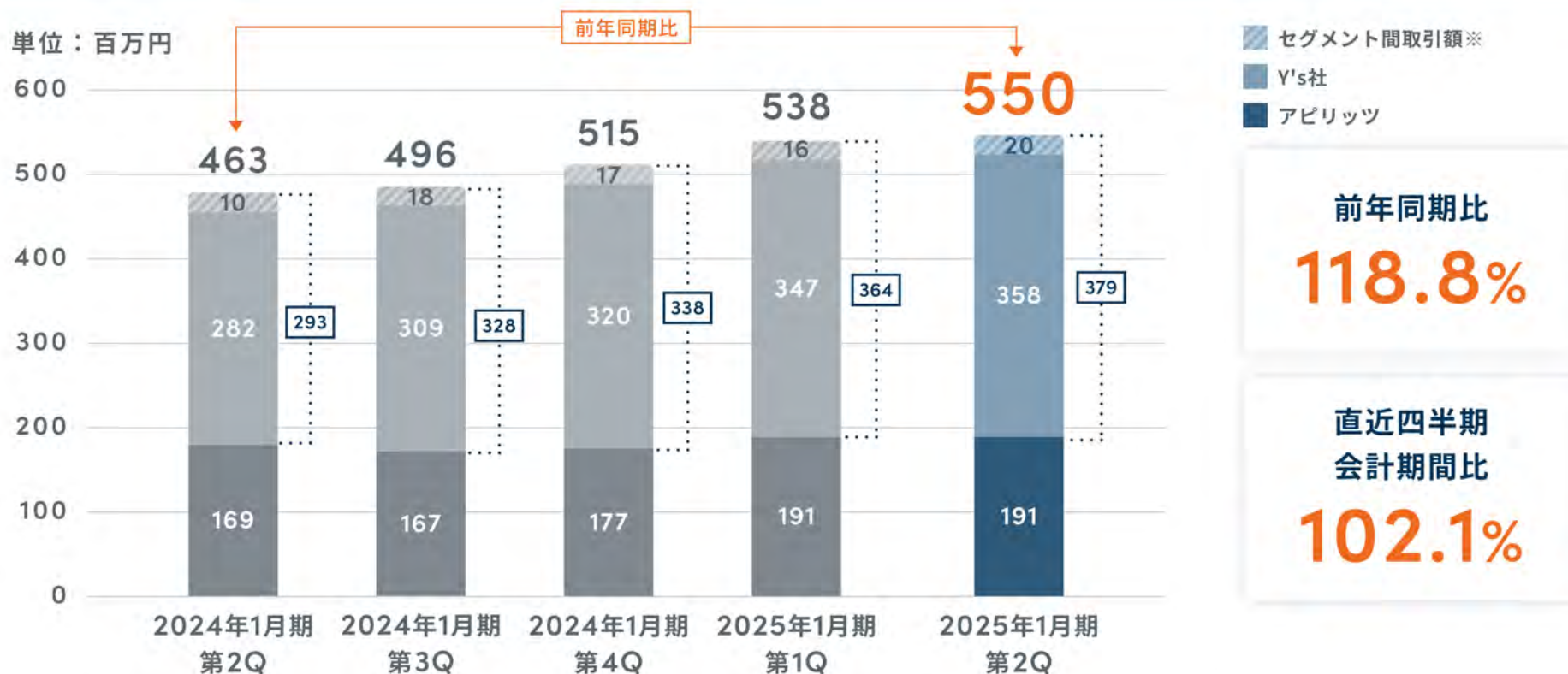
2025年1月期 第2四半期

業績ハイライト

デジタル人材育成派遣事業



## グループ会社含めて堅調に成長



※ Webソリューション事業とデジタル人材育成派遣事業（グループ会社）におけるセグメント間取引が増加傾向にあるため表示しております

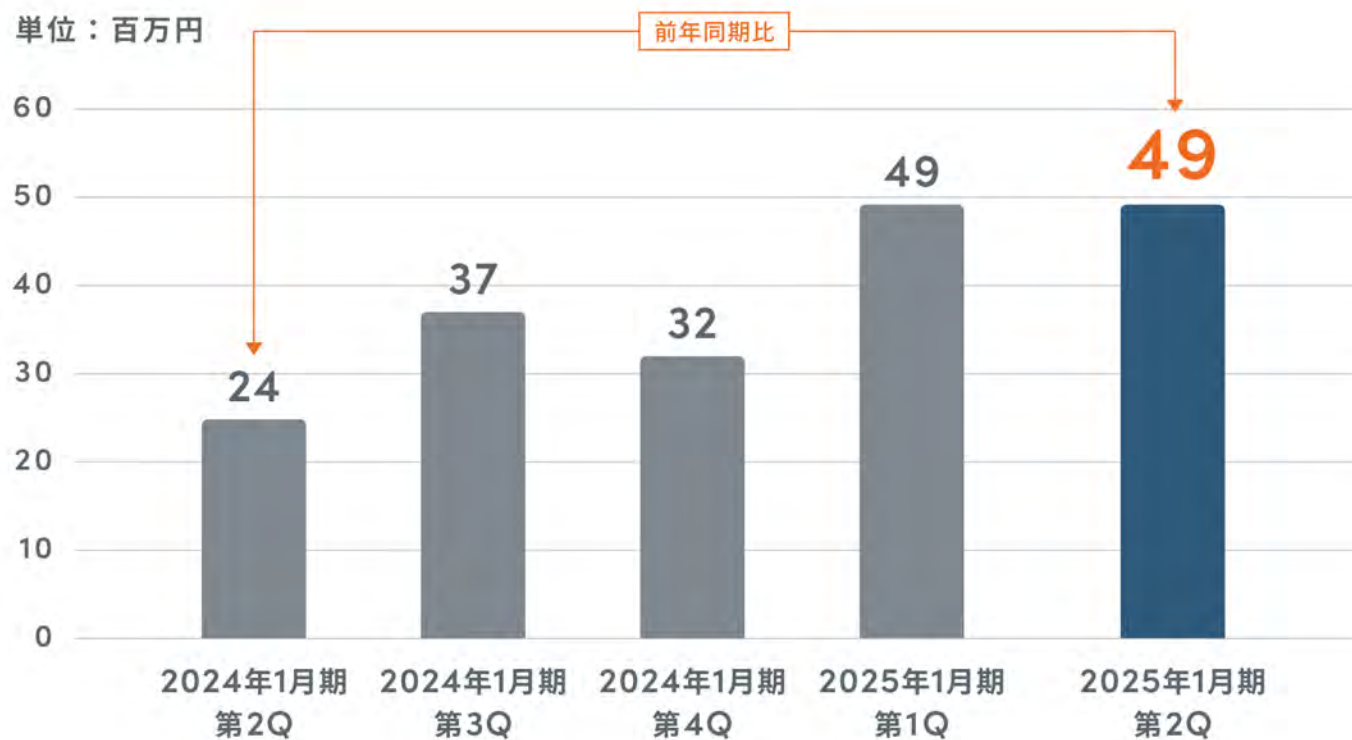
## 採用は堅調に推進 人件費は増加するも適正值で推移



前年同期比  
**115.1%**

直近四半期  
会計期間比  
**102.7%**

## 利益は新卒採用等の先行投資で横ばい



前年同期比  
**206.8%**

直近四半期  
会計期間比  
**99.6%**



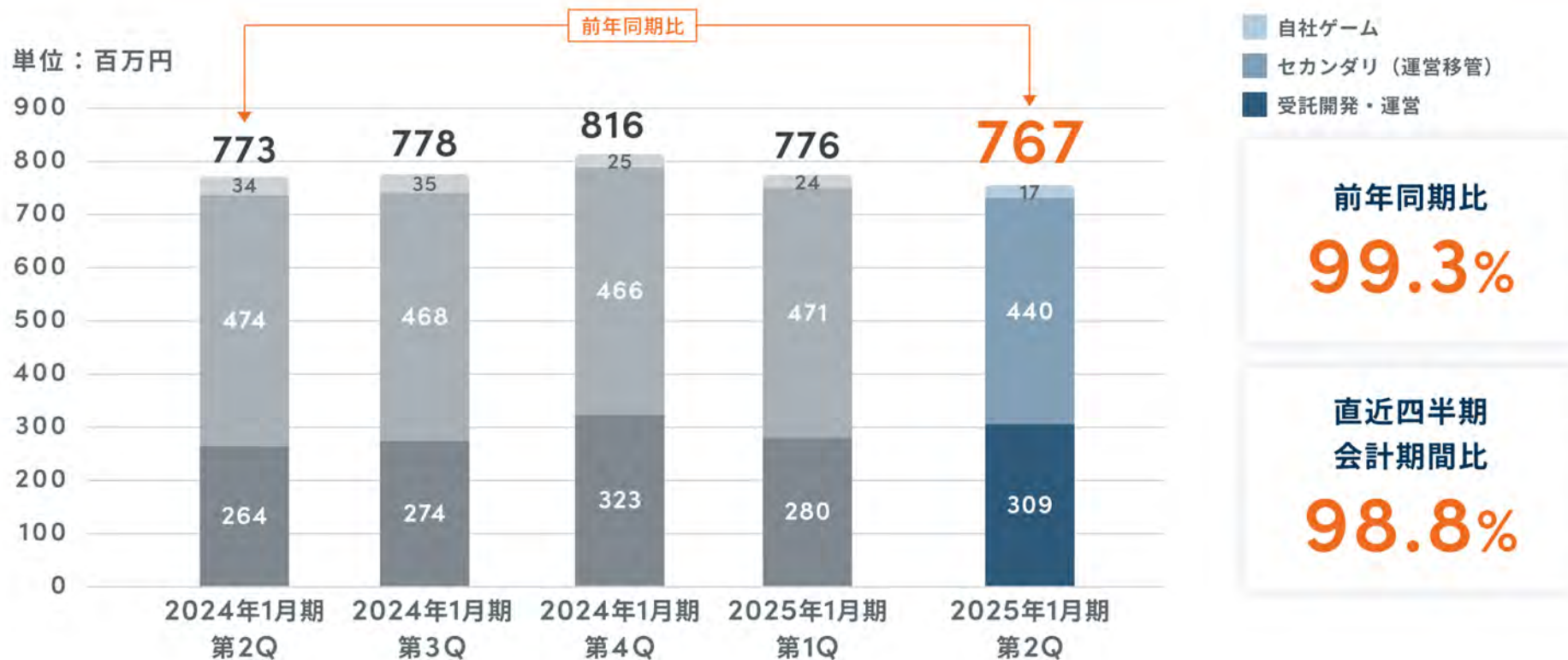
— 2-4 —

2025年1月期 第2四半期

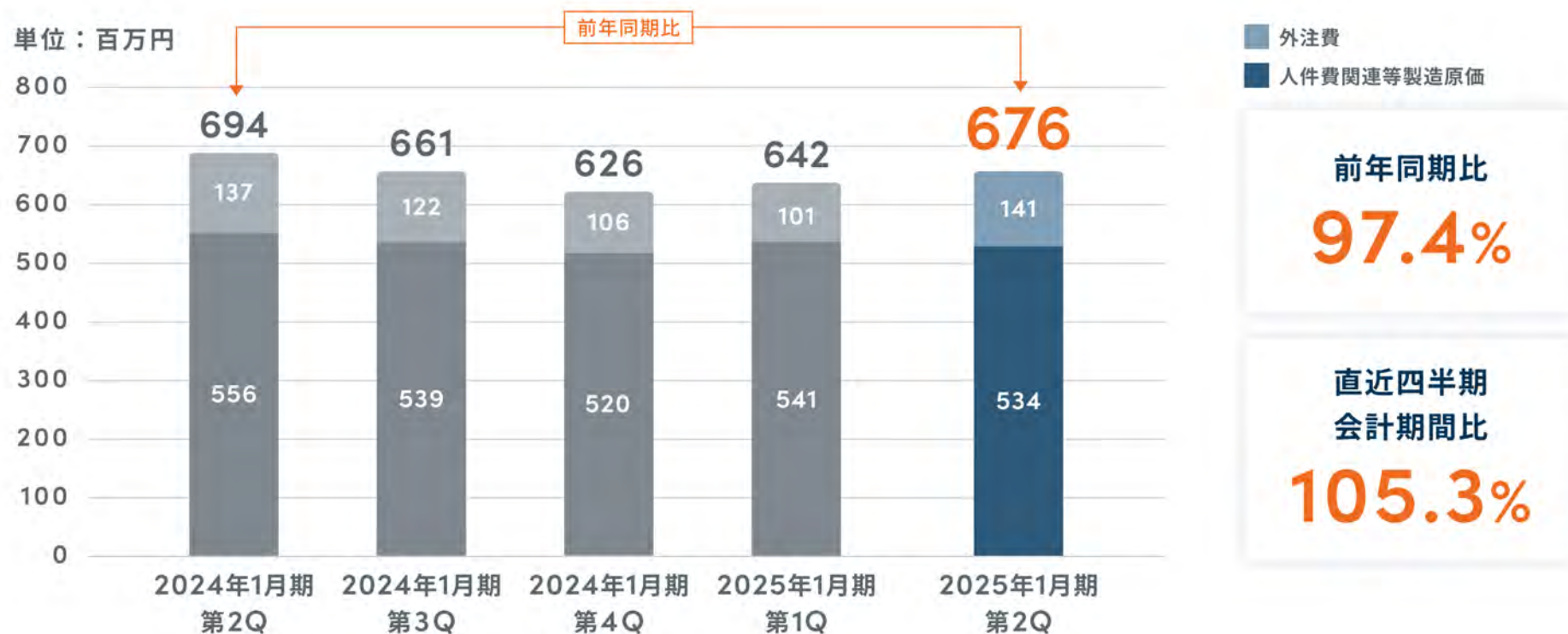
業績ハイライト

オンラインゲーム事業

## 新規案件の獲得が出来ていないため横ばいで推移

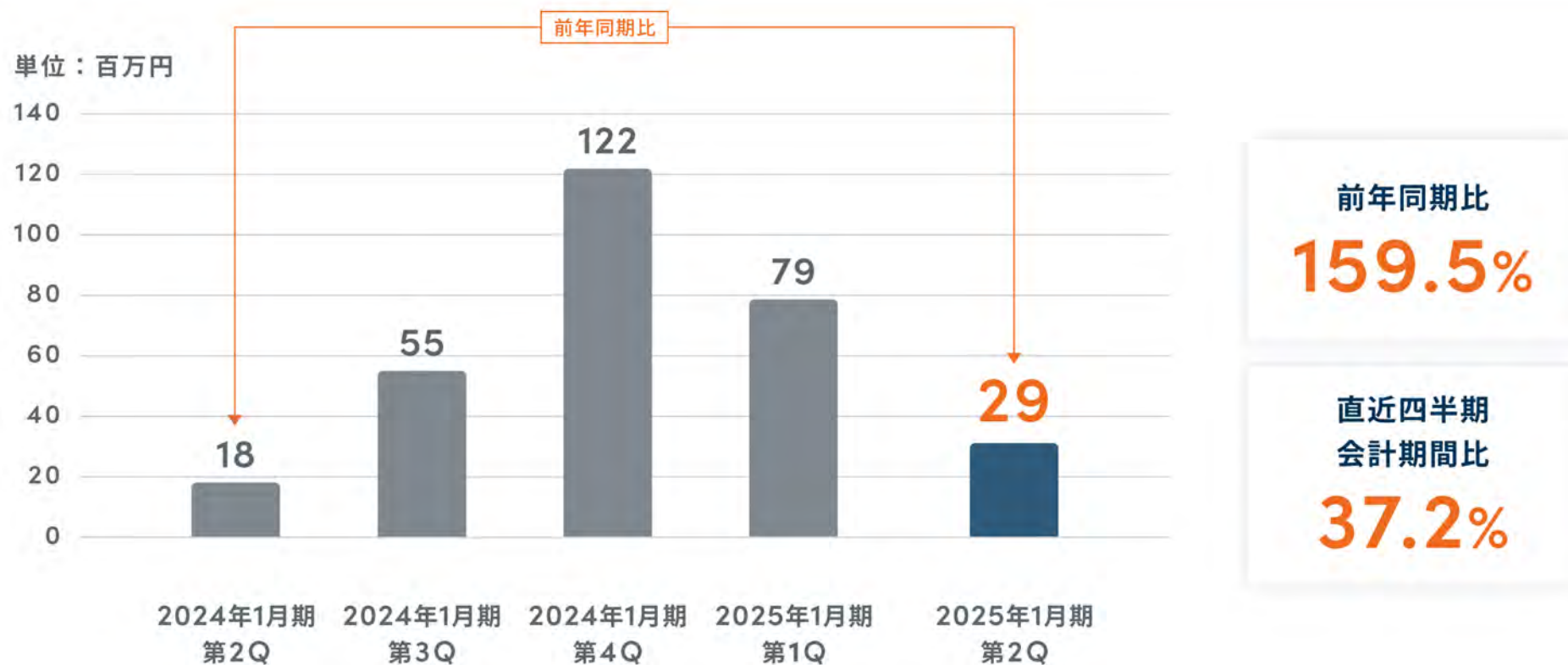


## 3Qに予定している周年イベントの事前準備のため（撮影会等） 外注費の先行投資が発生するも**期初の予定通り**





## イベントへの先行投資を実施するも計画通り



## 開発パイプラインが1ライン減少 新規の運営移管案件が2ライン営業中

### 開発パイプライン 1ライン

自社  
ゲーム開発

### 運営パイプライン 9ライン

自社  
ゲーム運営  
ゴエティアクロス

共同運営 1  
一騎当千エクストラバースト  
株式会社マーベラス様

共同運営 2  
新テニスの王子様 Rising Beat  
株式会社ブシロード様

運営開発協力  
DX2真・女神転生リベレーション  
株式会社セガ様

運営移管  
プロジェクト 1  
演義シリーズ

運営移管  
プロジェクト 2  
けものフレンズ3

パートナー  
ゲーム運営  
※他社パブリッシュのため開示不可

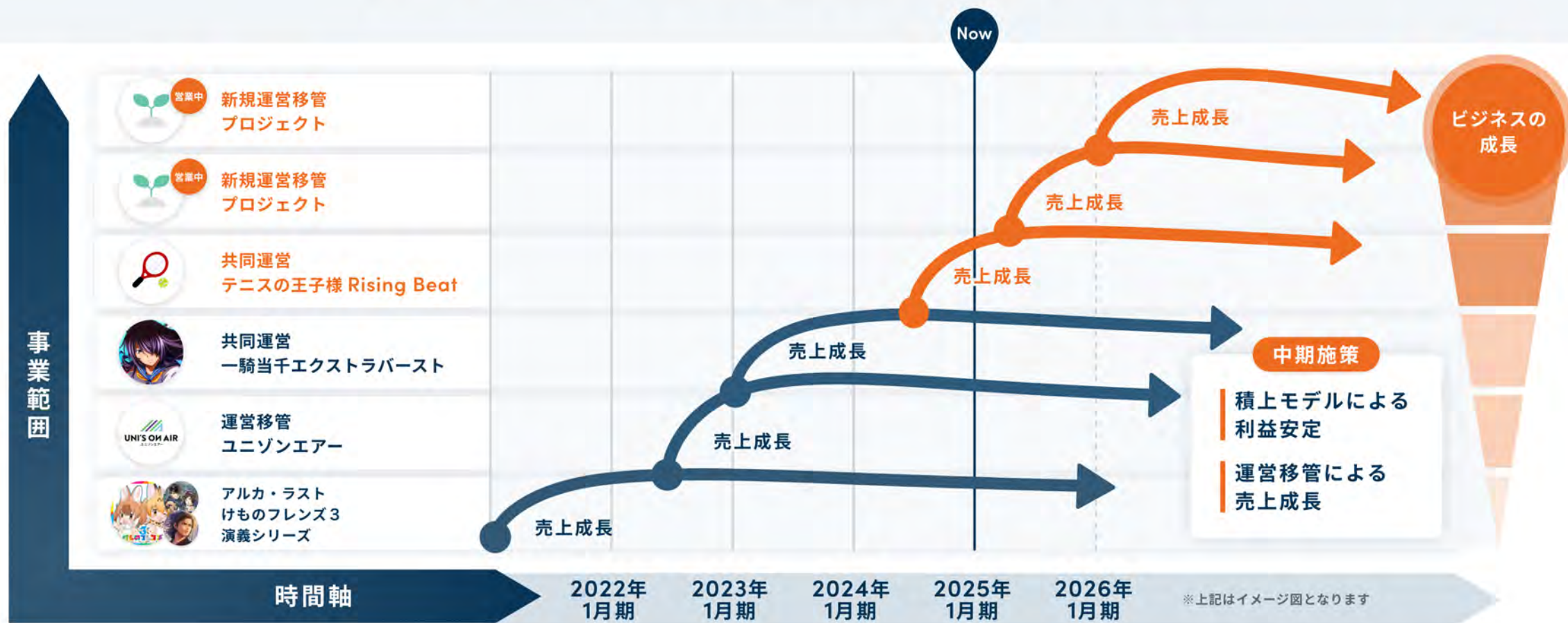
運営移管  
プロジェクト 3  
アルカ・ラスト

運営移管  
プロジェクト 4  
UNI'S ON AIR (ユニゾンエア)

営業交渉中  
社内最大規模  
来期以降予定

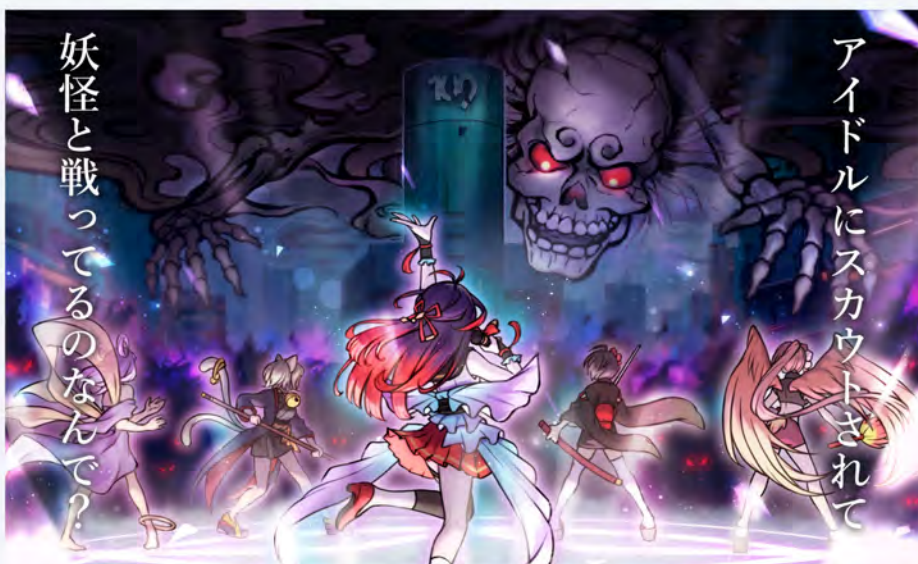
営業交渉中  
中規模  
来期以降予定

## オンラインゲーム事業における成長イメージ





## 「式姫Project」はゲーム体験とアプリの品質向上が必要と判断 体制再構築のためリリース時期を延期



「式姫Project」新作ゲームにおける  
ゲームシステム

リアルタイム3Dの  
バーチャル空間

多人数同時接続が可能

リアルタイムコミュニケーション  
(エモーション、チャット)

— 3 —

**業績予想の修正について**

## 売上は3事業の補完性で達成するも Webソリューション事業の課題継続で利益面は未達にて下方修正

単位：百万円

	2025年1月期 上期期初予想	2025年1月期 上期修正	期初との差異	前年同期比
売上高	4,161	4,221	60	102.0%
売上原価	3,152	3,401	249	107.5%
売上総利益	1,009	819	▲189	84.2%
販管費	769	805	36	112.8%
営業利益	240	13	▲226	5.1%
経常利益	237	10	▲226	4.1%
当期純利益	143	▲16	▲159	-



## 上期業績予想修正に伴って通期業績予想を修正

Webソリューション事業…上期の下方修正分と炎上案件の収束目途はあるものの、下期においても影響があることを勘案して修正  
デジタル人材育成派遣事業・オンラインゲーム事業…上期は計画通り進捗している事を勘案して期初計画通りとする

単位：百万円

連結					
	期初 業績予想	修正 業績予想	期初との 差額	期初業績 予想比	昨対比
売上高	9,000	<b>9,000</b>	0	<b>100.0%</b>	106.8%
売上原価	6,570	<b>6,862</b>	292	<b>104.5%</b>	107.3%
売上総利益	2,430	<b>2,137</b>	▲292	<b>88.0%</b>	105.2%
販管費	1,752	<b>1,835</b>	83	<b>104.8%</b>	128.2%
営業利益	678	<b>301</b>	▲376	<b>44.5%</b>	50.3%
経常利益	672	<b>295</b>	▲376	<b>44.0%</b>	49.6%
当期純利益	430	<b>159</b>	▲270	<b>37.1%</b>	41.3%
営業利益率	7.5%	<b>3.4%</b>	-	-	-

単位：百万円

単体					
	期初 業績予想	修正 業績予想	期初との 差額	期初業績 予想比	昨対比
売上高	7,388	<b>7,388</b>	0	<b>100.0%</b>	107.5%
売上原価	5,329	<b>5,653</b>	324	<b>106.1%</b>	109.9%
売上総利益	2,059	<b>1,734</b>	▲324	<b>84.2%</b>	100.6%
販管費	1,443	<b>1,453</b>	10	<b>100.7%</b>	126.3%
営業利益	616	<b>281</b>	▲334	<b>45.7%</b>	49.1%
経常利益	627	<b>292</b>	▲334	<b>46.7%</b>	50.0%
当期純利益	425	<b>195</b>	▲230	<b>45.8%</b>	48.7%
営業利益率	8.3%	<b>3.8%</b>	-	-	-

— 4 —

今後の成長戦略

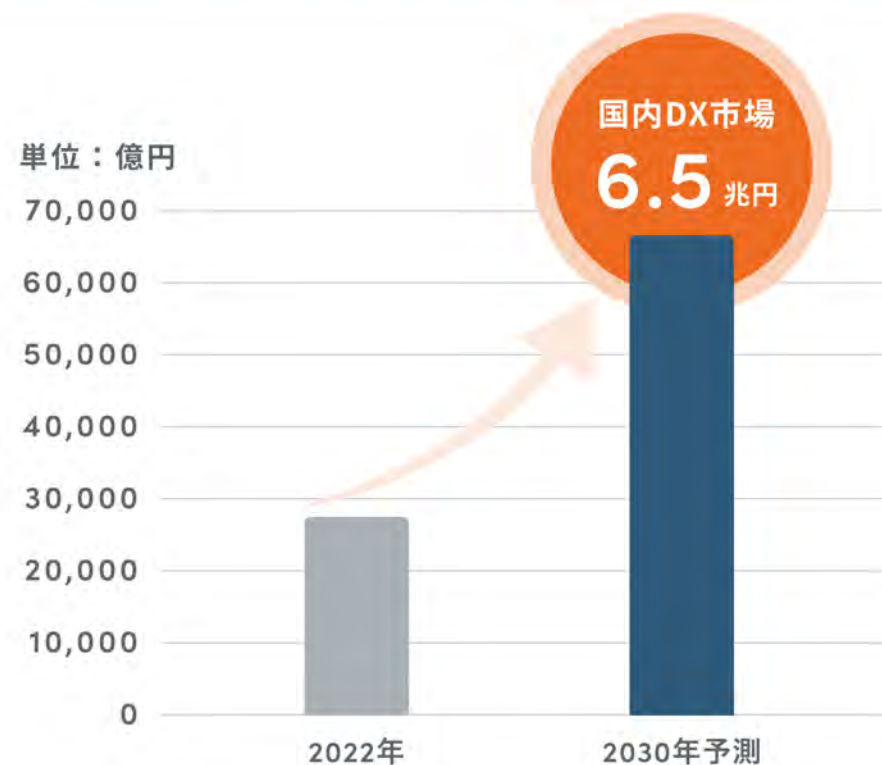
## 当社が属するDX分野は今後も順調に成長

当社の主力事業である、デジタル人材育成派遣事業・Webソリューション事業での成長を後押しする環境は継続する見込み

単位：億円

	2022年	2030年予測
全体	27,277	65,195
製造	2,990	8,130
流通/小売	669	1,852
金融	3,020	8,880
交通/運輸/物流	3,842	11,795
不動産/建設	502	1,514
バックオフィス(業種共通)	2,789	6,515

『2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編』富士キメラ総研



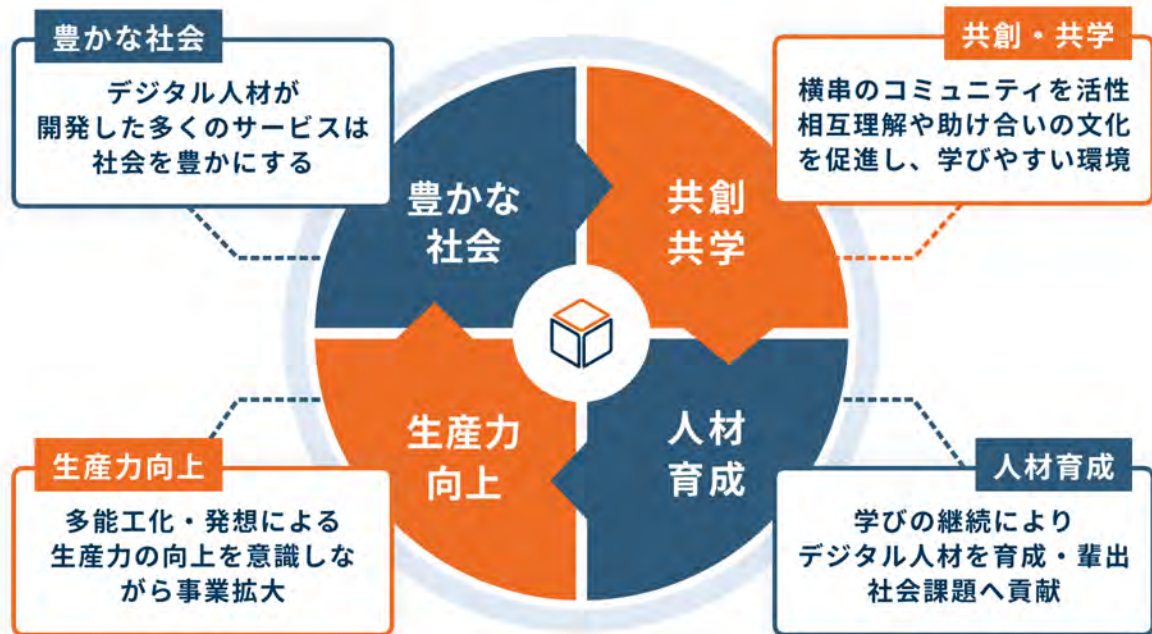


## アピリッツは「人と事業」が継続して成長し、助け合える環境作りのため 「カンパニーの学園化」を目指します



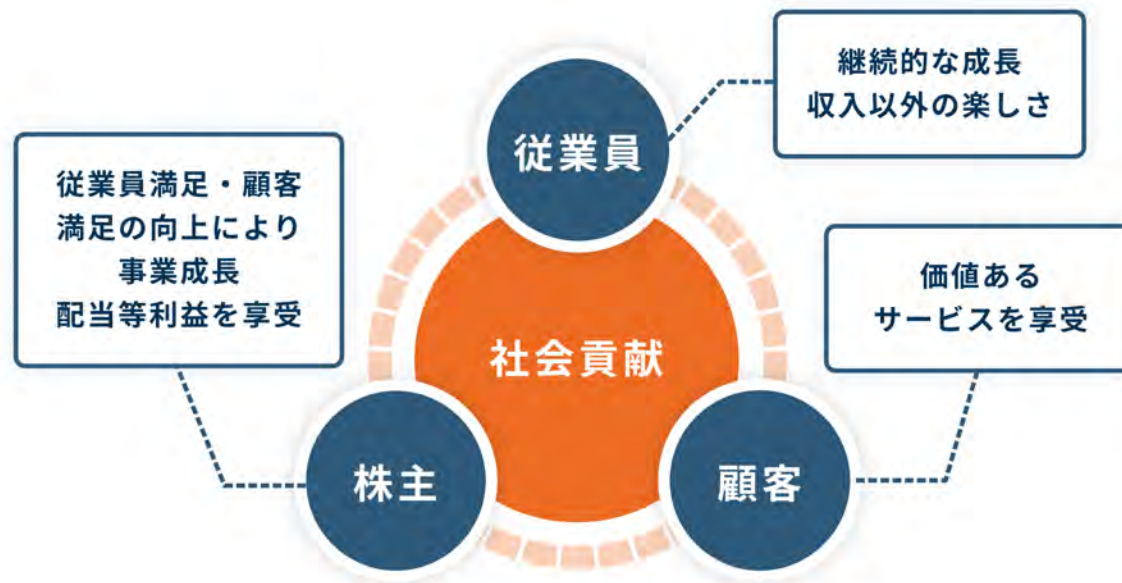
# 「学園化」による「共に育ち、共にづくり、共に生きる」コミュニティを通じ 育成された人材が価値あるサービスをつくり、豊かな社会を実現

## サステナビリティ（事業継続）の方針



## ステークホルダーとの関係性

従業員が成長を続けることで**好循環**が波及する





## 人材が成長の源泉

「学園化」により、従業員が「最適なラーニングゾーン」で学べる環境を構築  
 従業員の成長が事業成長、社会貢献へ繋がる

成長モデル

1人当たり売上高 × 社員数 = 売上・利益成長

### KPI

#### 基本KPI

新卒採用数増加

中途採用数増加

離職率減少

#### 成長戦略KPI

M&Aによる  
 社員数増加  
 (地方拠点での採用)

### 人材戦略

#### 継続施策

労働環境整備

給与水準のアップ

社員寮の拡大

#### 新規施策 **カンパニーの学園化**

会社内の横串のコミュニティの活性化、  
 相互理解や助け合いの文化を促進

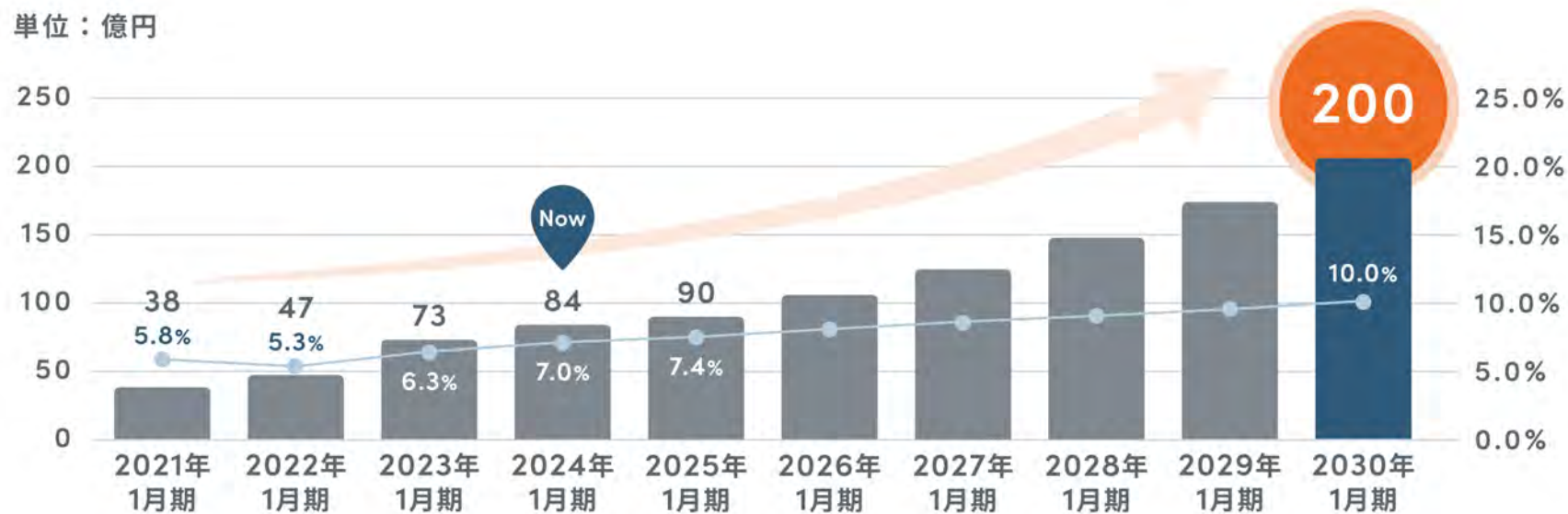
#### 定着のための各種施策

サークル活動の推進、  
 文化祭などの活動

新たな教育施策



## 2030年1月期には売上200億、営業利益20億を目指す



単位：億円

	2025年1月期	2026年1月期	2027年1月期	2028年1月期	2029年1月期	2030年1月期
学園化・人的資本投資額	0.5	0.86	1.12	1.42	1.77	2.02

### 2030年業績目標

営業利益 **20億**  
営業利益率10%

売上 **200億**

### 2030年社員数関係目標

社員数 **1,700名規模**

退職率 **約8%台へ**

### 継続成長戦略

M&A  
**コンスタントに実施**

まずは、既存事業の拡大のためのデジタル人材の確保によるビジネス成長を実施し、  
中期的には新規事業・サービス展開を視野に入れたM&Aを実施していく





## 「株主還元」及び投資配分方針



### 株主還元

配当金・自己株式取得も視野に入れ安定的且つ継続的に株主様へ還元することを方針としております。総還元性向で30%を目指します。

### 人的資本投資

従業員の給与水準や各種手当等の拡充で人的資本への投資を行います。これを継続することでさらなる事業拡大とステークホルダーへの還元へつなげます。

### 内部留保

その期その期において定めている戦略に沿い戦略投資を行います。



## 人的資本投資の一環で 本社を新オフィスへ移転 (2024年9月17日より)

従業員満足度や働きやすさの向上、質の高いチームビルディングを行うことは、事業拡大を継続する上で非常に重要であると認識しております。

そのためにも創造性とモチベーションを高めるオフィス環境は必要条件であると判断し、情報の中心地である渋谷において、次のランドマークとなる「Shibuya Sakura Stage」に本社を移転する運びとなりました。



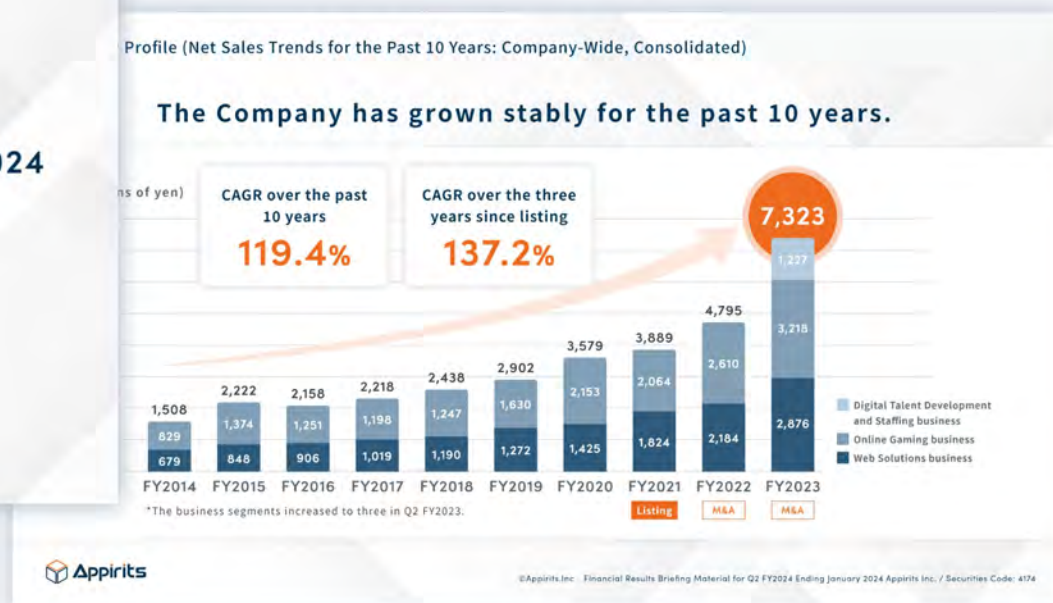
その他、対応している事象につきコーポレートサイトにて「サステナビリティ」として開示しております。

<https://appirits.com/esg/index.html>

## 海外機関投資家向けへの英文開示を開始 まずは決算短信、決算説明会資料を四半期毎に開示 今後は拡充予定



IR英文頁 [https://appirits.com/ir/index\\_en.html](https://appirits.com/ir/index_en.html)





## IR情報のコンテンツと発信力の充実 個人投資家向けIRの強化継続

### 当社IRライブラリで コンテンツを充実

- ・ 質疑応答集
- ・ ファクトブック
- ・ レポート
- ・ 英文開示

<https://appirits.com/ir/library.html>

事業に関する情報や補足を  
**note**にて  
「**IR noteマガジン**」  
に参画して発信中

**note**

<https://note.com/notemagazine/m/m530d4bde968b>

事業に関する情報や補足を  
**X (旧Twitter)**にて  
IR情報として発信中



@CFO39259298

#アピリッツ





— 5 —

Appendix

Webソリューション事業

事業概要

アプリッツは、toC向けの専門Web開発会社であり  
「戦略・企画のコンサルティング」から「システム開発・保守」までのお客様のサービスを  
一気通貫して対応することで、プロジェクトの好循環を創出

## 01. 戦略・分析

クライアントの事業戦略を理解し、ユーザーのシナリオやニーズを満たす、ビジネスモデル・業務プロセスを計画。

## 02. 企画・設計

ビジネスモデルに沿った、マーケティング要件、コンテンツ要件、システム要件を整理し、ビジネスを開発に翻訳。

## 好循環ビジネス



## 03. 開発・制作

ビジネス要件を満たす構築を提供し、技術面で戦略・企画を支援。持続的な運用体制を考慮した開発思想を重視。

## 04. 運用・保守

リリース後のシステム安定稼働を実現し、生産性・俊敏性を向上させる運用体制により、ビジネス成長を加速。

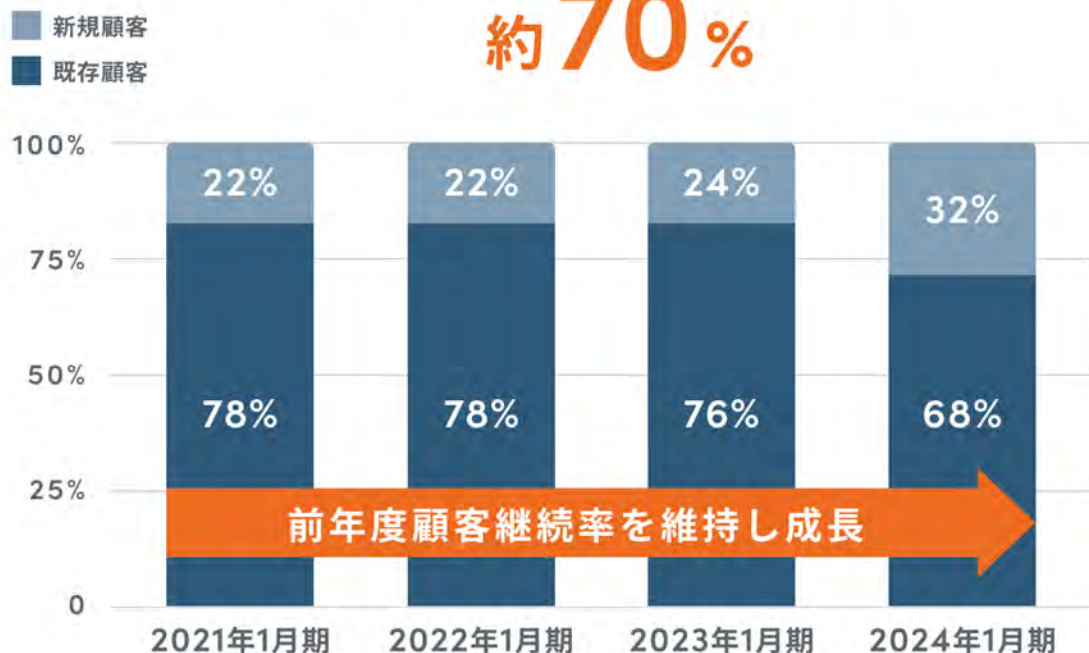
ビジネスを  
開発に翻訳

技術/実績を  
ビジネスに変換

新規顧客の獲得も進めつつ、**既存顧客による継続率が約70%**の状態を形成  
 自社内完結によるプロジェクトの好循環が次フェーズ獲得ループを加速

### 売上高における顧客継続率

約**70%**



### ロイヤリティループの発生



コンサルティング×システム開発・保守の自社内完結が  
**顧客意思決定プロセスを短縮する**  
 ロイヤリティループを生んでおります

※マッキンゼーが提唱した「顧客意思決定ジャーニー」を再解釈



市場は活況で引き続き**DXを実現するパートナー**として、  
大型かつ長期継続的な取引の獲得を継続しながら営業利益率の改善を行う



**ロイヤリティループ継続**  
長期継続力の活用



**DX周辺サービスラインナップ強化**  
タッチポイント増加 = 案件数UP



**DXサービス提供組織へ変革**  
大型案件獲得 = 平均単価UP

**DX化ニーズ・システム内製化課題の高まりによる市場機会**

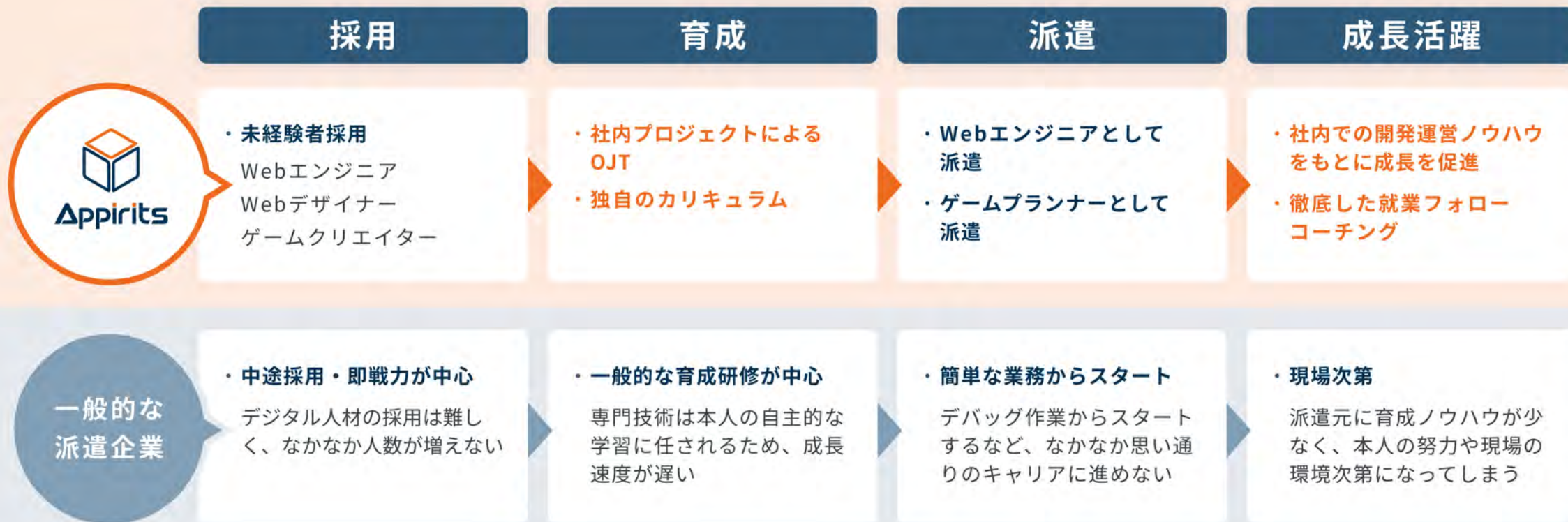
— 5-2 —

Appendix

デジタル人材育成派遣事業

事業概要

## 事業の根幹を支える採用・育成戦略 人材を活躍させる仕組み





## Webソリューションセグメント、オンラインゲームセグメントとの 人材リソースの流動性拡大、ノウハウの蓄積



— 5-3 —

Appendix

オンラインゲーム事業

事業概要

自社ゲーム開発で研究開発や収益の高い成長性を狙いつつ、  
そのノウハウを武器に

パートナーゲーム開発、セカンダリー、派遣等の事業を展開

### ■ 自社ゲーム開発

自社・他社のオンラインゲームプラットフォームを通じて  
オンラインゲームを無料で提供し、  
ゲーム内のアイテム課金等により、収益を維持。

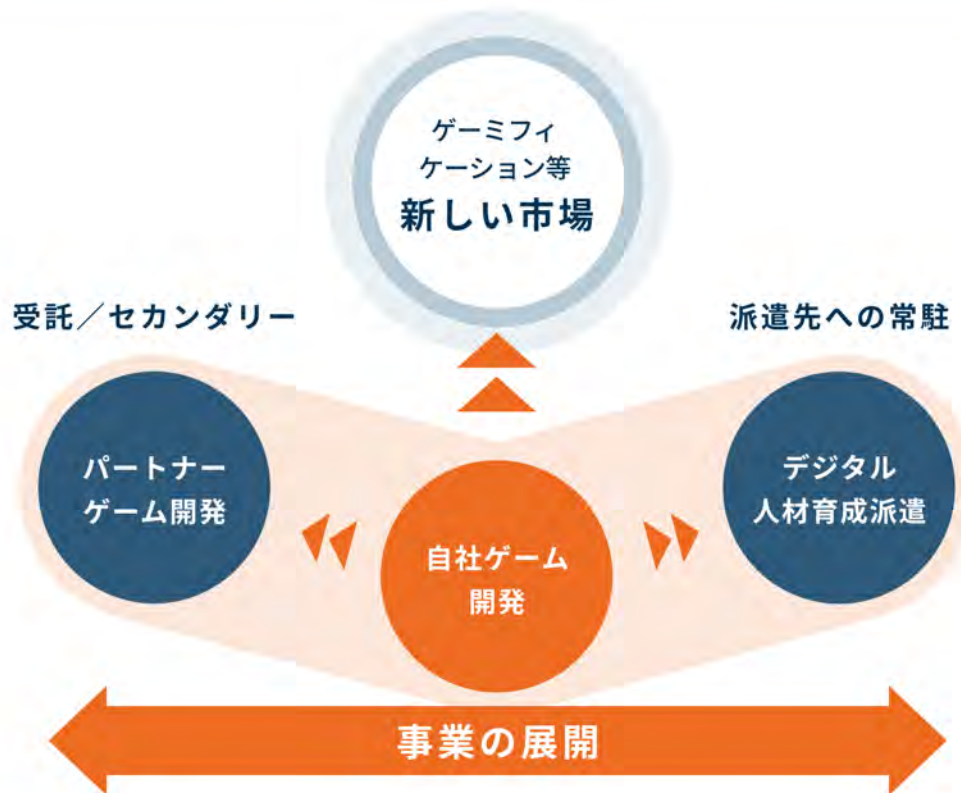
### ■ パートナーゲーム開発（受託開発・運営移管）

自社ゲームの開発・運営によって培ってきたノウハウをもとに  
パートナー企業のオンラインゲームの受託開発・運営を担当。

### ■ クリエイター人材派遣

オンラインゲーム開発のノウハウを持つ当社の人材を他のゲーム開発  
企業に派遣し、派遣先に常駐して当該企業のゲーム開発を支援。

なお、クリエイター人材派遣は2023年1月期2Qよりデジタル人材育成派遣事業へセグメンテーションをわけております。





## 人的リソースの有効活用とスキルの平準化により、 最適なコスト構造を実現



ボラティリティが高いとされる  
ゲーム業界において  
安定的な収益確保と事業の横展開を継続



— 5-4 —

## Appendix

### グループ会社概要（ムービングクルー）

Webソリューション事業セグメント

## Mission

### 夢と感動の総合エンターテインメント

インターネットが社会に浸透して20余年。短期間ながらも急速な発展を遂げてきたインターネットの世界の中において、私たちシステム・デザインのプロ集団がこれまで培ってきた知識と経験がここにはあります。

それらを惜しむことなく活かし、進化させたとき、人に優しく、人に愛され、そして人に貢献できる新しいITソリューションが誕生します。

色や形だけではなく、ひとつひとつの素材や裏地にまで徹底的に自信を持ってこだわります。

まだ誰も見たことがない、体験したことがない「夢」「楽しさ」を現実の一



MOVING CREW



アプリッツ同様「戦略・企画のコンサルティング」から「システム開発・保守」まで  
お客様のサービスを一通貫で対応  
エンタメ領域に強みあり

好循環ビジネス



- 🔍 戦略・分析
- 🔧 開発・制作
- 💡 企画・設計
- 🔄 運用・保守

エンタメ領域



グローバルに活躍するアーティストの  
ファンコミュニティの企画・開発・運営の事例多数  
アプリッツとは異なる領域により顧客層を拡大



— 5-5 —

## Appendix

### グループ会社概要（Bee2B）

Webソリューション事業セグメント



## Bee2B株式会社が6月1日付けでグループイン。

海外展開による事業のグローバル化を実現。多様な視点で技術・人材の幅を広げる

### 会社概要

サービスにとって何が良いか。  
広い視野と先見の目を持ち、コミットメントを強く意識した取り組みそのものを提供する



Bee2B

### Heart/ Technique/ Strong/

Ruby on RailsやDjangoを使用したサーバーサイドアプリケーション構築、  
Vue.jsやReactを使用したSPA(シングルページアプリケーション)構築を得意とする、WEBシステム開発集団

多様な視点でイノベーションを加速

### 海外拠点を活かす事業展開

#### サービス構築

事業計画・戦略に合わせた機能を提供。メンテナンスの柔軟性とコストパフォーマンスの良い運用を目指した実装を行う。

#### 企画・設計

要件定義から進行管理、納品前の受入テストまで。プロジェクト成功に向けてワンストップでサポート。

#### 開発・制作

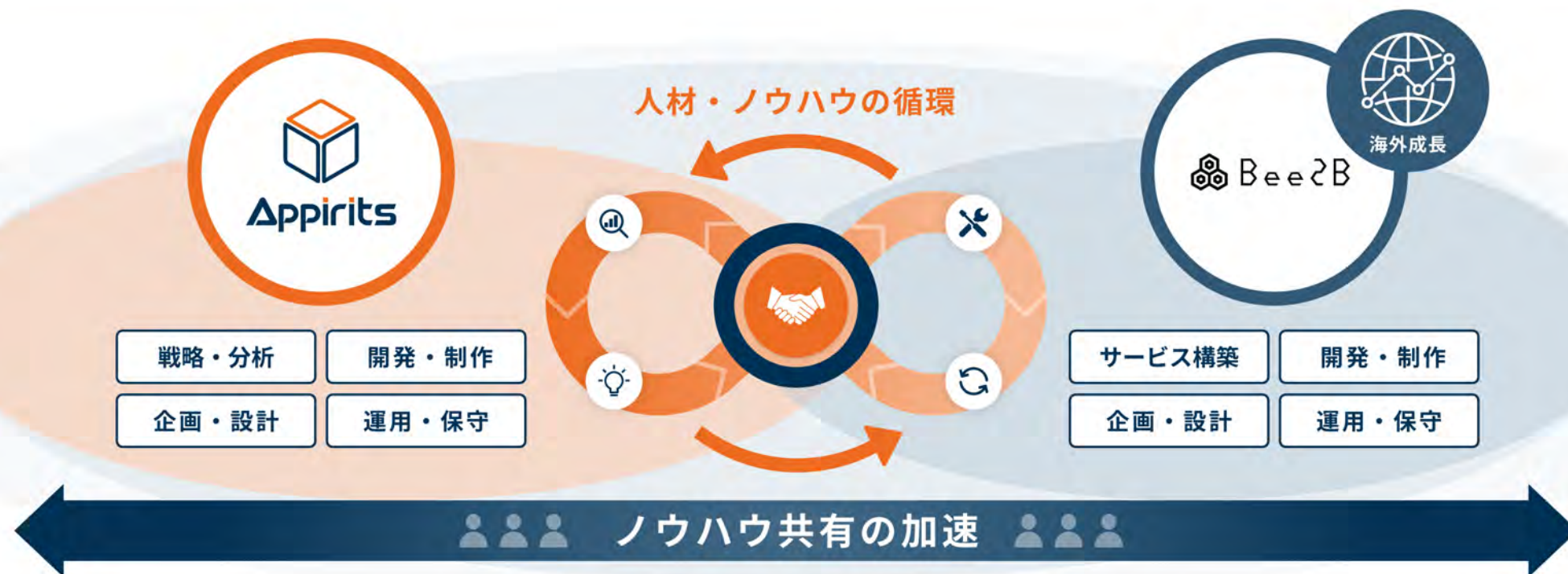
サーバーサイドや外部APIと連携し、ユーザビリティを向上させるシステム構築

#### 運用・保守

バックトラックシステム、セキュリティパッチ、バージョンアップ等を継続的に行い、保守費用を見える化障害発生リスクを最小限に。

## ノウハウ共有の加速

Webソリューション事業と同領域で海外戦略を含める成長を見込む





— 5-6 —

Appendix

グループ会社概要 (Y's)

デジタル人材育成派遣事業セグメント



## Mission

### デザインの中でビジネスを加速させる

クライアントの皆様が持つ素晴らしいビジネスやデジタルコンテンツに対して、自分たちの強みであるデザインの力をもっと生かせるのではないかと考えています。

よりデジタルに対応する力が必要だと感じ、マーケティングやWeb、動画制作などに制作の領域を広げ、中小企業のデザインブランディングや大手企業へのクリエイターのアウトソーシングへとジャンルを拡大してきました。

更に、クライアントの皆様と寄り添い、共に成長できる時間を過ごす「コト」を提供できる新たなカタチも目指し、そういう想いも「加速」という言葉に込めています。

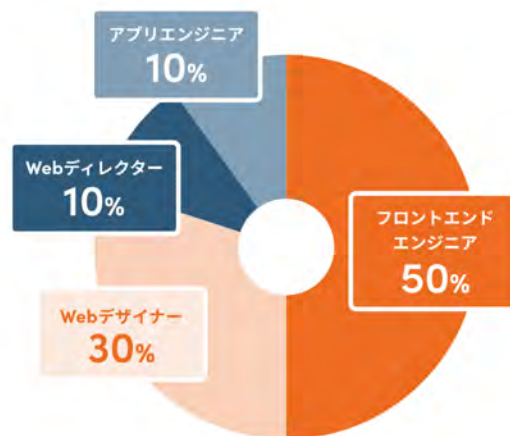


**Y's Inc.**

## アピリッツと親和性の高い事業を展開 Webデザイン・コンサルティング、IPデザイン、人材派遣事業

### 人材派遣事業

- ・ フロントエンドエンジニア、Webデザイナーを中心にデジタル人材派遣事業を展開
- ・ 派遣メンバーの約80%が未経験から自社研修を受けてデジタル人材となり活躍



### Web制作コンサルティング事業

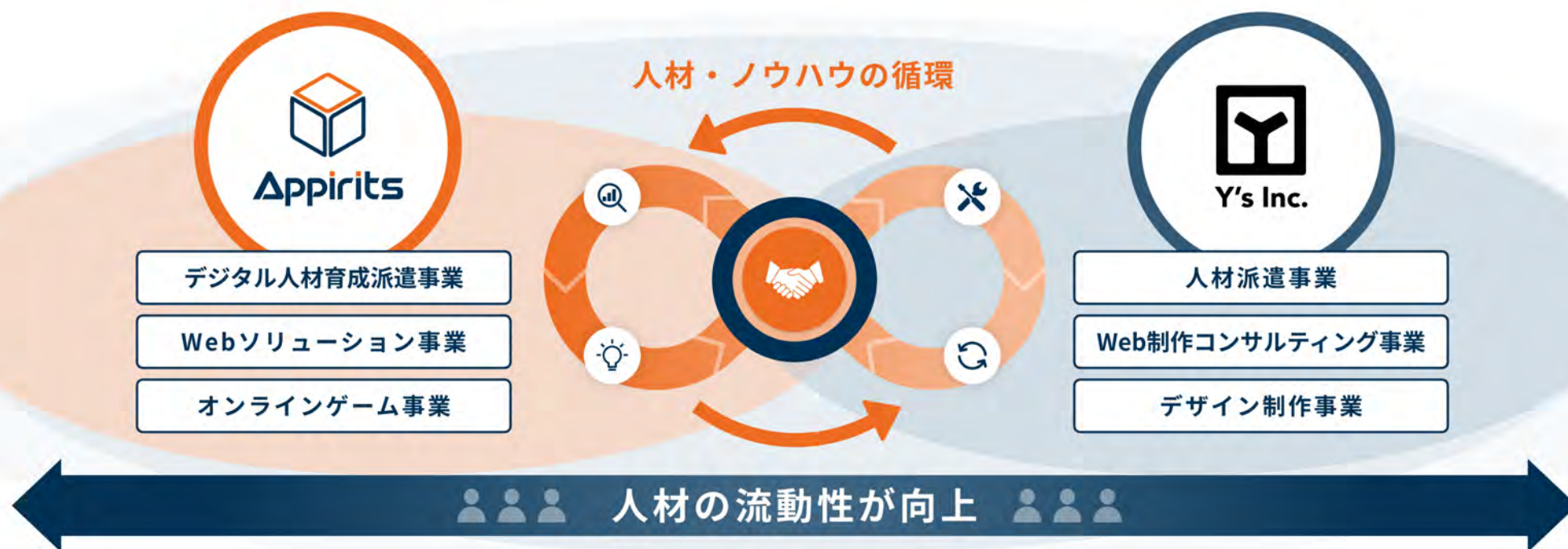


### デザイン制作事業





## 人材の流動性が向上 グループ内でのリソース循環・ノウハウ共有の加速





当資料に記載された内容は、現時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

当社は、本資料の情報の正確性・完全性について表明および保証するものではありません。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。



**Appirits**